ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 27

Одеса
2019

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 № 1 від 28.01.2019 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

КОМПОНЕНТИ ТА ФАКТОРИ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

COMPONENTS AND FACTORS TOURIST ATTRACTIVENESS UKRAINE IN THE CONTEXT THE WORLD EXPERIENCE

УДК 338.48

Венгерська Н.С.
к.е.н., доцент кафедри
міжнародної економіки,
природних ресурсів і економіки
міжнародного туризму
Запорізький національний університет
Бурлакова К.В.
студентка
Запорізький національний університет

У статті розглянуто особливості компонентів та факторів туристичної привабливості в Україні та світі. Розкрито сутність понять «туризм», «туристична привабливість», «компоненти туристичної привабливості». Досліджено діяльність галузі та її компоненти як однієї з найпотужніших галузей. Туризм розглядається як можливість пізнання світу для населення інших країн або міст. Туристична діяльність країни розглядається як одна з можливих сторін становлення країни на рівень вище у світі. Туристична привабливість являє собою виділення чогось для зацікавлення людей. Для виявлення слабких та сильних сторін України використовується SWOT-аналіз, зроблений висновок, що країни має значні потенційні можливості розвитку туризму в контексті різноманітних напрямів. Розроблено можливості впливу компонентів та факторів на основі розвитку країн світу, їх стратегії, які складаються з маркетингових, інноваційних, інвестиційних та фінансових складників. Наведено перелік туристичних компаній, таких як TEZ Tour, Pegas, TUI, Coral Travel, які є лідерами туристичного ринку України.

Ключові слова: *туризм, світовий туризм, туристична привабливість, туристичні ресурси, туристична інфраструктура.*

В статье рассмотрены особенности компонентов и факторов туристической привлекательности в Украине и мире. Раскрыта сущность понятий «туризм», «туристическая привлекательность», «компоненты туристической привлекательности». Исследована деятельность отрасли и ее компоненты, как одной из самых мощных отраслей. Туризм рассматривается как возможность познания мира для населения других стран или городов. Туристическая деятельность страны рассматривается как одна из возможных сторон становления страны на уровень выше в мире. Туристическая привлекательность представляет собой выделение чего-то для интереса людей. Для выявления слабых и сильных сторон Украины использовался SWOT-анализ, сделан вывод, что страна имеет значительные потенциальные возможности развития туризма в контексте различных направлений. Разработаны возможности влияния компонентов и факторов на основе развития стран мира, их стратегии, которые состоят из маркетинговых, инновационных, инвестиционных и финансовых составляющих. Приведен перечень туристических компаний, таких как TEZ Tour, Pegas, TUI, Coral Travel, которые являются лидерами туристического рынка Украины.

Ключевые слова: *туризм, мировой туризм, туристическая привлекательность, туристические ресурсы, туристическая инфраструктура.*

The article deals with the features the components and factors tourist attraction in Ukraine and in the world. The essence the concepts «tourism», «tourist attraction», «components tourist attractiveness» is revealed. The activity the branch and its components are considered, as one the most powerful branches. Tourism in modern conditions is one the most dynamic and highly pritable branches the economy, providing an inflow investments, new jobs, strengthening the position small and medium businesses. In this case, tourism also performs social functions, such as creating conditions for the realization the needs the individual in rest, involvement in cultural and historical values. The sector the world economy is dynamically developing, it has a stimulating effect on its key sectors: transport, communications, construction, consumer goods production, agriculture, and others. The tourist activity the country is considered as one the possible sides the country's formation at a higher level in the world. Tourist attraction is the allocation something for the interest people, the main types which are: natural phenomena, type's services, events (festivals, conferences and strikes), architectural structures. The tourist attractiveness the territory (country) is formed primarily in the presence certain natural or historical and cultural resources. The components tourism attractiveness are: innovations, infrastructure, investments, state regulation, social and environmental aspects, scientific and technical factors, tourism policy, international trade in goods and services. To identify the weak and strong sides Ukraine, SWOT-analysis was used and the conclusion was drawn that countries have significant potential opportunities for tourism development in the context diverse areas. The possibilities influence components and factors on the basis development countries the world, their strategies, which consist marketing, innovation, investment and financial components, are developed. The list travel companies such as TEZ Tour, Pegas, TUI, Coral Travel, which are the leaders the tourist market Ukraine, is presented.

Key words: *tourism, world tourism, tourist attractiveness, tourist resources, tourist infrastructure.*

Постановка проблеми. Туризм у сучасних умовах є однією з найбільш динамічних і високоприбуткових галузей економіки, забезпечуючи приплив інвестицій, нові робочі місця, зміцнення позицій малого та середнього бізнесу. При цьому туризм виконує і соціальні функції, такі як створення умов для реалізації потреб особистості у відпочинку, залучення до культурно-історичних цінностей, пізнання історії, релігії, традицій. Динамічно розвивається сектор світової економіки, що надає стимулюючу дію на її ключові галузі: транспорт, зв'язок, будівництво, виробництво товарів народного споживання, сільське господарство та інші. Туристична привабливість

території (країни) формується насамперед за наявності певних природних або історико-культурних ресурсів.

Туристична привабливість часто непостійна і може змінюватися залежно від багатьох факторів, тому її дослідження є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного характеру, аналіз понятійного апарату з проблем розвитку сфери туризму знайшли своє відображення в роботах таких учених, як А.Ю. Александрова [1], М.Б. Біржаков [2], А.В. Величкина [3], І.В. Зорін, В.А. Квартальнов [4], А.І. Шишкін [5], Х. Годфрі [6], Б. Деллаерт, Т. Аренце, О. Хорен [7], Х. Хільман, Н. Каліппен [8], М. Ландауер, В. Хайдер, У. Пребстл-Хайдер [9]. Аналіз регіональних аспектів розвитку туризму, особливостей туристичної діяльності проводили С.В. Дусенко [10], А.С. Кусков [11] та ін. Однак у зазначених роботах приділено не досить уваги аналізу діяльності суб'єкта управління процесами розвитку туризму. В останні роки з'явилася значна кількість робіт, які досліджують туристичну привабливість територій, фактори її формування [12-14].

Постановка завдання. Метою статті є визначення факторів та компонентів у туристичній привабливості та розроблення рекомендацій щодо підвищення туристичної привабливості в контексті світового рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для детального вивчення факторів та компонентів туристичної привабливості необхідним є з'ясування певних понять, а саме понять «туризм», «туристична привабливість», «компоненти туристичної привабливості».

Туризм можна розглядати в широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні це подорож, яка охоплює територію країни або декількох країн та різні види туризму, в якому бере участь турист, незалежно він часу та маршруту.

У вузькому значенні туризм – це спеціально організовані маршрути з переміщенню громадян, які здійснюються за їхній рахунок, окрім переміщень, пов'язаних із виконанням професійних обов'язків. Фактично організацією туризму у вузькому значенні займаються спеціальні організації. які загалом називаються суб'єктами туристичної діяльності [15].

Американський дослідник Джафар Джафарі [16] вважає, що туризм − це вивчення людини, що знаходиться за межами території її постійного проживання, індустрії, що задовольняє її потреби, і впливів, які і людина, й індустрія надають на соціокультурне, економічне і фізичне середовище. Елістер Метісон і Джеффрі Уолл [17] дають концептуальне визначення туризму, що поєднує ідеї мобільності, діяльності туристів та їх забезпечення індустрією. Туризм − це тимчасове переміщення людей в дестинації за межами місць їхньої звичайної трудової зайнятості та проживання, діяльність, якою вони займаються під час свого перебування в дестинації, та об'єкти інфраструктури, створені для задоволення їхніх потреб.

Одним із важливих факторів туризму є розвиток цієї галузі, тобто туристична привабливість туризму та тієї території яка зацікавила споживача.

Туристична привабливість − це «перлина» країни або міста, в якій хоче знаходитися турист. З економічної позиції туристичну привабливість краще поділити на декілька компонентів.

Компонентами туристичної привабливості України вважаються:

1. Туристичні ресурси як специфічні властивості природного середовища, що поєднує людську діяльність, природні, соціально-культурні та історичні явища або об'єкти, які мають привабливість для туристів. У світі дуже мало місць, які б не приваблювали споживача. До туристичних ресурсів входить інвестиційне забезпечення.

Інвестиційне забезпечення − це матеріальний внесок у розвиток туристичної привабливості.

2. Також до компонентів туристичної привабливості належить туристична інфраструктура. Туристична інфраструктура − це сукупність штучно створених рекреаційних місць та супутних об'єктів, побудованих для загального користування за рахунок державного або приватного інвестування (автомобільні та залізничні дороги (шляхи), пункти пропуску, аеропорти, лікарні, школи тощо).

Послуги інфраструктури позв'язують різні сектори туристичної галузі, включаючи кінцевого споживача, та визначені процесом становлення індустріального, а згодом – постіндустріального суспільства, адже таке суспільство не може обходитися без них.

Також у туристичну інфраструктуру входить інформаційне забезпечення. Суть у тому, що для того, щоб туристична інфраструктура мала попит, споживачам потрібно володіти інформацію про ці місця, об'єкти [18].

Крім того, впливає попит на туристичні послуги, сезонність, поява конкуруючих підприємств в інших регіонах (відмінність застосування стратегій), наявність кваліфікованого персоналу. На основі аналізу літературних джерел [19; 20] узагальнено та охарактеризовано основні фактори, що характеризують туристичну привабливість регіонів України:

- екологічний: загальний екологічний стан, що склався у регіоні та характеризується такими показниками, як наявність природних ресурсів, екологічний складник та кліматичні умови, ризики катастроф тощо.

Український екологічний стан має позитивні показники, такі як температура повітря, вихід до моря, багато озер та прісні води, ліси та природні території, землеробство та енергоспоживання. Негативні наслідки: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, забір прісних вод, якість питної води, забруднені стічні води, кінцеве енергоспоживання тощо;

- політичний: показники, що містять у собі інформацію щодо правого регулювання розвитку туристичної діяльності в країні. Нині Україна посідає перше місце серед країн Європи та десяте серед небезпечних країн;
- економічний: показники, що відображають рівень інфляції, безробіття, прибутки та ціни на туристичні товари і послуги тощо.

Базовий індекс інфляції в Україні в жовтні 2018 році становить 101,3%, згідно із щойно оприлюдненими статистичними даними, у І кварталі 2018 року в Україні рівень безробіття серед економічного активного населення становив 9,7%, або знизився на 0,4 відсоткових пункти порівняно з І кварталом минулого року [21];

- інфраструктура: показник, що свідчить про стан автошляхів і зв'язку, готельних комплексів, закладів харчування та проведення дозвілля, комунікаційних технологій, транспорту. На жаль, в Україні практично не застосовуються такі новітні технології, такі як електронні інформаційні довідники про готелі, транспортні шляхи, які включають в себе вартість послуг туристичних фірм та іншу корисну для пересічного туриста інформацію. Стан автошляхів в Україні в 2018 році став на 13% кращим, ніж в 2017 році [22];
- соціальний: показники, що характеризують демографічний стан у регіоні та країні (рівень природного приросту, наявність субкультур у регіоні та країні загалом, кількість безробітного населення працездатного та непрацездатного віку).

Чисельність населення України за 10 місяців 2017 року зменшилася з початку року на 166,3 тис. осіб і на 1 листопада становила 42 млн. 418 тис. чоловік, як повідомила Державна служба статистики України. Рівень безробіття в Україні поступово знижується і за підсумками першого кварталу становив 9,7% проти 9,9% кварталом раніше. Про це свідчать дані Державної служби статистики, зібрані та проаналізовані за методологією Міжнародної організації праці [23];

- культурний: кількість загальноосвітніх навчальних закладів, ВНЗ, книжковий фонд бібліотек, кількість місць для глядачів у залах демонстрування фільмів, кількість місць у клубних закладах.

Всього, згідно з аналітичними матеріалами, в Україні є близько 130 тис об'єктів культурної спадщини, які знаходяться на державному обліку. З них тільки 7% (9562 пам'ятники) внесено до реєстрів.

Туристична привабливість змінюється залежно від багатьох факторів, які впливають на привабливість туристичної території. Саме до них відносять наявність сучасної матеріально-технічної бази, зокрема новітніх готельних комплексів, спеціалізованих установ з відповідним асортиментом послуг, які вони пропонують, та інше.

Сучасне конкурентне середовище туризму характеризується зниженням цін на авіаквитки та появою нових гравців на ринку, що зумовлює розроблення нових та стійких стратегій.

Основними чинниками нових стратегій розвитку є використання цифрових технологій та розроблення механізму чіткого позиціонування на ринку [24]. Зокрема, такі туристичні компанії, як TEZ Tour, Pegas, TUI, Coral Travel, є лідерами туристичного ринку України. Але рівень конкурентоспроможності цих компаній порівняно з іншими країнами дуже низький.

Однак є низка соціально-економічних аспектів, що визначають привабливість (імідж) країни на міжнародній арені. Так, за підсумками 2017 року Україна потрапила до списку найбільш небезпечних країн світу [25].

Таблиця 1

Рейтинг туристичних компаній на ринку в Україні

ТУРОПЕРАТОР	TEZ Tour	Pegas Touristik	TUI	Coral Travel	GTO	ALF	Anex tour	TPG	Join UP!	Середнє
Дотримання заявленої польотної програми	4,67	4,54	4,35	4,40	4,32	4,17	3,91	3,29	1,77	3,93
Переноси та затримання рейсів	4,40	4,25	4,04	4,04	3,99	4,05	3,30	2,87	1,46	3,60
Частота проблем у заброньованих готелях	4,73	4,72	4,33	4,58	4,52	4,32	4,61	3,16	2,93	4,21
Оцінка роботи гідів	4,49	4,34	4,22	4,11	4,00	3,98	3,24	3,28	2,83	3,83
Підтвердження замовлення	4,32	4,27	4,13	4,07	3,85	3,59	4,23	3,25	3,11	3,87
Гарантія оцінки у ранньому бронюванню	3,94	3,74	3,88	3,68	3,70	3,41	3,67	3,32	3,72	3,67
Лояльність у вирішенні спірних питань	4,31	4,13	3,86	3,76	3,88	3,90	3,30	3,1	2,93	3,69
Підсумок	4,41	4,28	4,11	4,09	4,04	3,92	3,75	3,18	2,68	3,83

Джерело: [24]

Наявність факторів зумовлює необхідність можливості оцінювання туристичної привабливості відповідних територій для виявлення найперспективніших напрямів розвитку туристичної сфери, що дасть змогу сформувати у майбутньому ефективну стратегію розвитку туризму в регіонах, підтримуючи та стимулюючи на державному рівні. У табл. 2 наведені фактори туристичної привабливості та країни, які задовольняють ці фактори [8].

Аналізуючи фактори інших країн, варто визначати напрям впливу, що може як негативно, так і позитивно відобразитися на розвитку туристичної привабливості України, тому для більш точного висновку про туристичну привабливість України визначимо сильні та слабкі сторони завдяки SWOT-аналізу (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. У досліджені розкрито значення поняття «туризм», компоненти туристичної привабливості, фактори та приклади факторів туристичної привабливості в Україні.

На основі SWOT-аналізу можемо дійти висновку, що Україна має багатий природно-рекреаційний потенціал і історико-культурні ресурси, має всі можливості стати туристичною країною світового рівня, де індустрія туризму становитиме значну частку бюджетних надходжень.

Для формування стратегії розвитку туристичних регіонів необхідно сконцентруватися на розробленні таких пунктів, як: збереження туристичних ресурсів; вдосконалення нормативно-правової бази; створення економічних умов для стимулювання розвитку туризму; надання пільг для організації туристичної роботи; залучення інвестицій в розвиток туристичної індустрії; сприяння розвитку конкуренції; забезпечення безпеки туристів; участь у міжнародних програмах розвитку туризму.

Таблиця 2

Фактори туристичної привабливості країн світу

Фактор зростання привабливості	Країна
Висока концентрація історичних і культурних цінностей	Франція, Англія, Швеція, Німеччина, Фінляндія, Україна
Вигідна система оподаткування; сучасна банківська мережа; добре налагоджена структура телекомунікацій	Швеція, Кіпр,
Збільшення прочанського туризму; широкий спектр оздоровчих центрів; морські тури; наявність молодіжних таборів; розширення ділових зв'язків	Ізраїль, Канада,
Екзотична природа і культура; політична стабільність; головний напрямок «пляжного» відпочинку взимку; низькі ціни на електроніку та побутову техніку високої якості; високий рівень сервісу; спрощена система візового режиму	ОАЕ, Туреччина, Домініканська республіка, Кіпр,
Широкий розвиток екологічних турів; екзотична природа; сучасна архітектура та дизайн столиці країни	Бразилія, Сінгапур

Таблиця 3

SWOT-аналіз туристичної привабливості України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1) Культурні цінності; 2) Історичні пам'ятки та багата історія; 3) Розмаїття ландшафту; 4) Чудеса України, такі як Києво-Печерська Лавра, Хортиця та історичний центр Львова; 5) Помірний клімат, при якому є місяці для різноманітного туризму; 6) Наявність ресурсів для створення оздоровчих комплексів; 7) Пам'ятки архітектури.	1) Забруднення відходами територію та повітря країни; 2) Нестабільна ситуація країна на політичній та економічній арені; 3) Висока вартість обслуговування; 4) Високий рівень захворювання; 5) Низький рівень обслуговування в медичній та транспортній галузі; 6) Негативне відношення великої кількості українців до своєї країни та внутрішнього туризму; 7) Відсутність бренда України; 8) Конкурентоспроможність країни на рівні інших країн.
Можливості	**Загрози**
1) Розроблення нових видів туризму; 2) Покращення рівня обслуговування; 3) Розвиток туристичної інфраструктури; 4) Підвищення інвестування та фінансового стану країни; 5) Створення іміджу країн як стабільної та безпечної; 6) Покращення екологічної ситуації; 7) Розвиток туризму для іноземців; 8) Покращення законів туризму та входження в туристичні організації.	1) Нестабільна політична ситуація; 2) Техногенні катастрофи; 3) Конфлікти країн,які межують з Україною; 4) Рівень інфляції; 5) Політичні конфлікти між партіями; 6) Підвищення цін на відпочинок; 7) Розвиток закордонного туризму в близько розташованих країнах; 8) Втрата території; 9) Зростання нестабільності економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова А.Ю. Міжнародний туризм: навч. посіб. Вид. 2-ге, переробл. і допов. М.: КНОРУС, 2010. 464 с.
2. Біржаков М.Б. Введення в туризм СПб.: Герда, 2014. 544 с.
3. Величкина А.В. Оцінка розвитку туристичної інфраструктури регіону. Економічні і соціальні переміни: факти, тенденції, прогноз. 2014. С. 239-250.
4. Зорин І.В., Квартальнова В.А. Енциклопедія туризму. М.: Фінанси та статистика, 2014. 368 с.
5. Шишкин А.І. Методичні основи створення туристично-рекреаційного кластера «Заоніжні». Економічні та соціальні переходи: факти, тенденції, прогноз. 2013. С. 74-86.
6. Годфрі Х. Стимулювання міжнародного туризму в XXI столітті / за ред. В.А. Квартальнова / пер. с англ. Е. В. Мошняга. Москва, 2009. 237 с.
7. Dellaert, B. Tourists' Mental Representations Complex Travel Decision Problems / B. Dellaert, T. Arentze, O. Horeni // Journal Travel Research. 2014. № 53. P. 3-11.
8. Hilman, H. Market Orientation Practices and Effects on Organizational Performance Empirical Insight From Malaysian Hotel Industry / H. Hilman, N. Kaliappen // SAGE Open. – 2014. – 4 (4). Doi: 10.1177/2158244014553590.
9. Landauer, M. The Influence Culture on Climate Change Adaptation Strategies: Preferences Cross-Country Skiers in Austria and Finland / M. Landauer, W. Haider, U. Pröbstl-Haider // Journal Travel Research. 2014. № 53. P. 96-110.
10. Дусенко С.В. Структура і функція соціального простору туризму (соціологічний аналіз) д-ра соц. наук. М., 2014. 337 с.
11. Кусков А.С. Арсеньєва Е.Н. Екотуристичний потенціал особливо охоронних природних територій і проблема його використання. *Сучасне місто: соціокультурні та економічні перспективи:* межвуз. зб. науч. ст. за підсумками Всерос. наук.-практ. конф., Саратов, 2004. С. 257-260.
12. Важеніна І.С. Про сутність бренду території. Економіка регіону. 2011. №3. С.18-23.
13. Виноградов, А.В. Методичні основи управління туристичним потенціалом регіону : автореф. дис. канд. екон. наук. – СПб., 2010. 22 с.
14. Славін, В.В. Туристична привабливість регіону: поняття, зміст, основні принципи формування. *Питання управління.* 2013. №1 (22). С. 108-113.
15. Менеджмент туризму: підручник. Київ : Університетська книга, 2010.267 с. URL: https://library.if.ua/book/38/2521.html (дата звернення: 20.11.2018)
16. Jafari J. Editor's Page // Annals Tourism Research. Special Number. October/December, 1977. P. 8.
17. Mathieson A., Wall G. Tourism: Economic, Physical and Social Impacts. London: Longman Group Ltd., 1982.
18. Туризм в Україні. Статистичний збірник. Київ: *Державний Комітет статистики України,* 2008. 221 с.
19. Мархонос С.М., Турло Н.П. Туристична сфера як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіону. Економіка. Управління. Інновації. 2012. №1 (7).
20. Черчик Л.М. Оцінка рівня привабливості розвитку рекреаційного природокористування для регіонів України. Луцьк.: видавничий центр ЛДТУ, 2006. 120 с.
21. Індекс інфляції України. *Статистика* : веб-сайт. URL: https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/ (дата звернення: 20.11.2018).
22. Експерти розповіли, що гальмує розвиток туризму в Україні. Бізнес заходи: веб-сайт. URL: https://ckp.in.ua/events/13444 (дата звернення: 25.11.2018).
23. Державна служба туризму і курортів Міністерства культури і туризму України / Статистика України. URL: http://www.tourism.gov.ua.
24. Рейтинг туроператорів України 2018 року. URL: https://uata.com.ua/2018/11/tf-rating-summer2018.
25. Рейтинг найнебезпечніших країн світу для туристів: причини та країни URL: https://newsone.ua/news/society/ukraina-popala-v-top-10-rejtinga-samyx-opasnyx-stran-planety-nazvana-prichina.html.

REFERENCES:

1. Alexandrova A.Yu. (2010) International Tourism: [teach. manual. 2nd, reworked. and listens]. M.: Knorus, 2010. 464 p.
2. Birzhakov M.B. Introduction to Tourism St. Petersburg: Gerda, 2014. 544 p.
3. Velychkina A. (2014) Estimation development tourist infrastructure the region. [Economic and social changes: facts, trends, forecast]. 2014 P. 239-250.
4. Zorin I., Kvartalnova V. (2014) Encyclopedia Tourism. [Finance and Statistics], 2014. P. 368.
5. Shishkin A. (2013) Methodological foundations the creation the tourist-recreational cluster. [Economic and social transitions: facts, trends, forecast]. P. 74-86.
6. Godfrey H. (2009) Promoting International Tourism in the 21st Century, P. 237.
7. Dellaert B. Tourists' Mental Representations the Complex Travel Decision Problems (2014) [Journal Travel Research]. 2014 P. 3-11.
8. Hilman, H. (2014) Market Orientation Practices and Effects on Organizational Performance Empirical Insight From Malaysian Hotel Industry. P.4.
9. Landauer, M. (2014) The Impact Culture on Climate Change Adaptation Strategies: Preferences Cross-Country Skiers in Austria and Finland [Journal Travel Research]. P. 96-110.
10. Dusenko S. Structure and function the social space tourism [Sociological analysis, sciences] P. 337.
11. Kuskov A., Arsenyeva E, (2004) Ecotourism potential specially protected natural territories and the problem its use. [Contemporary city: socio-cultural and economic prospects: interuniversity. save scientific]. P. 257-260.
12. Vazhinina I. (2011) About the essence the brand territory. [Economy the region]. №3. P. 18-23.
13. Vinogradov A. (2010) Methodical bases management tourist potential the region. P. 22.
14. Slavin, V. (2013) Tourist attractiveness the region: concept, content, basic principles formation. Management issues. No. 1 (22). P. 108-113.
15. Tourism Management: Textbook (2010) University Book, Available at: https://library.if.ua/book/38/2521.html (accessed 20 November 2018).

16. Jaffari J. (1977) Annals Tourism Research. [Editor's Page] Special number October / December.

17. Mathieson A., Wall G. (1982) Tourism, Economic, Physical and Social Impacts. London: Longman Group Ltd.

18. Tourism in Ukraine. Statistical Collection. (2008) [State Statistics Committee Ukraine]. P. 221.

19. Marhonos S., Turlo N. (2012) Tourist sphere as a factor increasing investment attractiveness the region. [Economy. Management. Innovations] No. 1 (7).

20. Cherchik L. (2006) Assessment the attractiveness the development recreational nature use for the regions Ukraine. P. 120.

21. Inflation Index Ukraine. [Statistics: website]. Available at: https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/ (accessed 25 November 2018).

22. Experts have said that it hinders the development tourism in Ukraine. [Business events: website]. Available at: https://ckp.in.ua/events/13444 (accessed 25 November 2018).

23. State Service for Tourism and Resorts the Ministry Culture and Tourism Ukraine. [Statistics Ukraine]. Available at: http://www.tourism.gov.ua/ (accessed 24 November 2018).

24. Rating Ukrainian tour operators (2018). Available at: https://uata.com.ua/2018/11/tf-rating-summer2018/ (accessed 25 November 2018).

25. The rating the most dangerous countries for tourists: reasons and countries. Available at: https://newsone.ua/news/society/ukraina-popala-v-top-10-rejtinga-samyx-opasnyx-stran-planety-nzvana-pri-china.html (accessed 25 November 2018).

Venherska Natalia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department International Economics,
Natural Resources and Economics International Tourism
Zaporizhzhia National University
Burlakova Kseniia
Student
Zaporizhzhia National University

COMPONENTS AND FACTORS TOURIST ATTRACTIVENESS UKRAINE IN THE CONTEXT THE WORLD EXPERIENCE

The purpose the article. The purpose of the article. Identification of factors and components of tourist attractiveness and development recommendations for improving tourist attractiveness in the context of the world level. Determination of theoretical and practical aspects of the influence of components and factors on the tourist attractiveness of the national and global economy. Determine the SWOT analysis the tourist attractiveness of Ukraine. Analyze existing tourist companies in the country.

The features the components and factors tourist attraction in Ukraine and the world are considered. The essence the concepts "tourism", "tourist attraction", "components tourist attractiveness" is revealed. The activity the branch and its components is considered, as one the most powerful branches. To identify the weak and strong sides Ukraine, SWOT analysis was used and the conclusion was drawn that countries have significant potential opportunities for tourism development in the context diverse areas. The possibilities influence components and factors on the basis development countries the world, their strategies, which consist marketing, innovation, investment and financial components, are developed. The list travel companies such as TEZ Tour, Pegas, TUI, Coral Travel, which are the leaders the tourist market Ukraine, is presented.

Methodology. The survey is based on the state structure tourist activity, which developed independently other structures, regardless the country under the influence a specific socio-economic environment and tourism policy.

Results. In this study the value "tourism", components tourist attraction, factors and examples factors tourist attractiveness in Ukraine are revealed.

Based on the SWOT-analysis Ukraine, we can conclude that Ukraine has a rich natural recreational potential and historical and cultural resources, and the country has every opportunity to become a world-class tourist country, where the tourism industry will make a significant share budget revenues.

To formulate a strategy for the development tourist regions, it is necessary to concentrate on developing the following points: conservation tourism resources; improvement the regulatory framework; creation economic conditions for the promotion tourism development; granting privileges for organization tourist work; attraction investments in the development tourism industry; promotion competition; security tourists; Participation in international tourism development programs.

Practical implications. We will pay special attention to the so-called tourism features as a tourist infrastructure that is inherent in the development the economy, when certain types tourism services are public goods, meet the needs people and are characterized in scientific literature as tourist services. To formulate a strategy for the development tourist regions, it is necessary to concentrate on the development the following items: 1) conservation tourism resources; 2) improvement the regulatory framework; 3) creation economic conditions for the promotion tourism development.

Value/originality. In our work, we considered the factors and components tourist attractiveness. Analyzing the tourism sector, we can conclude that in Ukraine it is postal level. Problems and problem issues determine the prospects for further research on tourism activities.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЯК ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ

COMPETITIVE ADVANTAGES AS A BASIC COMPONENT OF THE COMPANY'S COMPETITIVENESS

УДК 339.137.21

Гричкоєдова М.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
Манафли Айдин Азер огли
студент
Національний авіаційний університет
Вагабов назім Азад огли
студент
Національний авіаційний університет

Сучасний етап розвитку економіки характеризується динамічними змінами у зовнішньому середовищі, зміною вимог споживачів до характеристик товарів та послуг і посиленням конкурентної боротьби, що зумовлює необхідність пошуку джерел формування конкурентних переваг. Стаття розкриває сутність конкурентних переваг, раціональне використання яких дає змогу досягти високого рівня конкурентоспроможності на ринку. Для підтримки високого рівня конкуренції організації необхідно мати перевагу в будь-якій конкретній галузі щодо своїх безпосередніх конкурентів, володіти відмінними рисами, тим самим формуючи переваги, необхідні для оцінки стану підприємства щодо конкурентів. Натепер є низка факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, а також суб'єктивні фактори, які залежать від команди управління організації і цілеспрямованості робіт, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентні перваги, конкурентоспроможність, підприємство, інтеграція.*

Современный этап развития экономики характеризуется динамичными изменениями во внешней среде, изменением требований потребителей к характеристикам товаров и услуг и усилением конкурентной борьбы, что обусловливает необходимость поиска источников формирования конкурентных преимуществ. Статья раскрывает сущность конкурентных преимуществ, рациональное использование которых позволяет достичь высокого уровня конкурентоспособности на рынке. Для поддержания высокого уровня конкуренции организации необходимо иметь преимущество в любой конкретной сфере по отношению к своим непосредственным конкурентам, обладать отличительными свойствами, тем самым формируя преимущества, необходимые для оценки состояния предприятия по отношению к конкурентам. Сегодня существует ряд факторов, которые влияют на конкурентоспособность компании, а также субъективные факторы, которые зависят от тайм-менеджмента компании и целеустремленности работ, связаных с достижением конкурентоспособности.

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, предприятие, интеграция.*

The current stage of economic development is dynamic changes in the external environment, changes in consumer requirements for the characteristics of goods and services and increased competition, which necessitates finding sources of competitive advantage. This article reveals the essence of competitive advantages, the rational use of which allows to achieve a high level of competitiveness in the market. To maintain a high level of competition in an organization, it is necessary to have an advantage in any particular area in relation to its direct competitors, to have distinctive properties, the same, creating the advantages necessary for assessing the state of the enterprise in relation to its competitors. Position in the interior of the competitive movement. Understanding competitive transition, you can view the characteristics of your business, you can start singing for your direct competitors. Competitive advantages are a concentrated manifestation of advantages over competitors in the economic, technical, organizational fields of the company, which can be measured by economic indicators (additional profit, higher profitability, market share, sales volume). It should be emphasized that competitive advantages cannot be equated with the company's capabilities. But unlike opportunities, this is a fact that is recorded as a result of real and obvious advantages of customers. Therefore, in business practice, competitive advantages are the main goal and result of economic activity. At the moment there are a number of factors that affect the competitiveness of the company, as well as subjective factors that depend on the time management of the company and the purposefulness of work related to the achievement of competitiveness. Competitive advantages and strategies to achieve them are of practical interest for the company and are an integral part of the formation of a common strategy as a whole. It is necessary to be guided by the fact that the competitiveness of the offer and the company's obvious resources are sufficient to implement a certain strategy and obtain the desired result.

Key words: *competition, competitive advantages, competitiveness, enterprise, integration.*

Постановка проблеми. В умовах сучасної конкуренції досягти, а тим більше зберегти здобуті ринкові позиції надзвичайно складно. Визначення власного місця у конкурентному середовищі й успішне функціонування в ньому є одним із найважливіших кроків в управлінні конкурентними перевагами.

Досягнення підприємством переконливих конкурентних переваг є одними з найважливіших категорій ринкової економіки, які характеризують здатність підприємства вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього ринкового середовища, що швидко змінюються, протистояти кризовим явищам в економіці, виживати та розвиватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця тема є актальною для всіх типів підприємств. Інформаційну базу статті становлять наукові публікації вітчизняних та закордонних учених і фахівців, дані Державного комітету статистики України, мережа Internet. Питання формування конкурентних переваг є об’єктом дослідження багатьох науковців, таких як М. Портер, Н. Коваленко, П. Стрікланд, Д. Бугайко та інші.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження теоретичних підходів до сутності забезпечення та визначення конкурентних переваг підприємств в умовах глобалізаційного середовища.

Виклад основного матеріалу. З плином часу людство досягає нових висот, отримуючи все нові знання. Це стосується і бізнесу. Кожна фірма веде «полювання» за найприбутковіші маркетингові рішення, намагаючись вибудовувати справи по-іншому і демонструвати свою про-

дукцію в кращому світлі. Всі підприємства рано чи пізно стикаються з конкурентною боротьбою, і тому конкурентні переваги підприємства відіграють важливу роль на ринку та допомагають споживачеві визначитися з вибором продукту.

Натепер є низка факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, а також суб'єктивні фактори, які залежать від команди управління організації і цілеспрямованості робіт, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності. Такі фактори, як споживчі властивості товарів, потенціал і ресурси підприємства, характеристика цільових ринків і поведінка споживачів, безпосередньо визначають конкурентоспроможність організації.

Досить широке коло подібних факторів скорочується концентрацією уваги на так званих конкурентних перевагах фірми, тобто таких характеристиках, які будуть забезпечувати підприємству переваги порівняно з головними конкурентами.

Позицію в галузі визначає конкурентна перевага. Поняття конкурентної переваги можна визначити як ті характеристики й властивості товару, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами.

Конкурентна перевага може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня базується на відмітних якостях товару, які утворюють цінність для покупця, внутрішня – на перевазі фірми щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів). Необхідно особливо підкреслити, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями підприємства. На відміну від можливостей, це факт, що фіксується в результаті реальних та очевидних переваг покупців. Саме тому в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою й результатом господарської діяльності.

Часто доводиться чути про незаперечні конкурентні переваги вітчизняних підприємств у технологічних розробках, кваліфікації персоналу. Безумовно, тоді, коли технологія більш передова, а кваліфікація вища, можна говорити про переваги, але якщо вони не виявляються у більших обсягах продажів, прибутку й інших економічних показниках, то такі переваги не прийнято називати конкурентними, вони лише створюють потенційні умови для розвитку конкурентних переваг.

Конкурентні переваги – це результат низької собівартості продукції, високої міри диференціації товарів, розумного сегментування ринку, впровадження нововведень, швидкого реагування на потреби ринку. До них також можуть належати вищий рівень продуктивності праці й кваліфікації виробничого, технічного, комерційного персоналу; якість і технічний рівень виготовлених виробів; управлінська майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління, що відображаються в економічному зростанні.

Конкурентна перевага є порівняльною, а отже, відносною, а не абсолютною, тому що вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажів. У маркетингових дослідженнях є спеціальний вид оцінки конкурентних переваг товарів, який називають «аналізом пар». Він полягає в тому, що споживачеві пропонують одночасно порівняти пари конкуруючих товарів, і він повинен зробити вибір, сформулювати переваги. Так прийнято порівнювати товари широкого вжитку. Кількість переваг, кращих виборів з боку респондентів відображає рейтинг товарів, що є результатом аналізу. Винятком щодо цього є товари, які володіють унікальними властивостями, що не мають замінників. Такого роду товари з «абсолютними» конкурентними перевагами мають, крім унікальної споживчої цінності, ще й ту особливість, що вони неодмінно переборюють на певний час межі конкуренції й займають монопольне положення на ринку. Це той єдиний тип монополізму, що повною мірою підтримується державою й закріплюється шляхом патентування принципово нових характеристик товарів. «Абсолютні» конкурентні переваги створюють додаткові стимули для науково-технічного прогресу і в остаточному підсумку сприяють розвитку конкуренції.

Відносність конкурентної переваги проявляється в іншій його важливій властивості – прихильності до конкретних умов і причин. Товар, що володіє перевагою за ціною на одному географічному ринку, може не мати цієї переваги на іншому. І навпаки, товар, що терпить комерційний провал, що витісняється з ринку, через певний час може мати успіх внаслідок, наприклад, виходу основного конкурента, зміни крос-курсу валют, стрибка інфляції, вдало проведеної рекламної кампанії. Із цього видно, що конкурентна перевага будь-якого конкретного економічного об'єкта не може бути універсальною. Під час його аналізу фактор прив'язки до реальних ринкових умов повинен обов'язково враховуватися.

Другою характеристикою конкурентної переваги є її схильність до неоднозначного впливу безлічі різнорідних факторів. Для того щоб домогтися конкурентної переваги, необхідні комплексні зусилля. Іноді і їх виявляється не досить через дію зовнішніх, неконтрольованих факторів. Більше того, ті самі фактори можуть як підсилювати, так і послаблювати конкурентну перевагу.

Для того щоб підкреслити особливості формування стратегії управління конкурентними перевагами, необхідно зупинитися на найбільш значущих класифікаційних ознаках переваг підприємства на ринку, щоб далі обґрунтовано підходити до проблем пошуку джерел їхнього формування (рис. 1).

Характер джерела конкурентної переваги – це одна з базових умов, що визначають критерії класифікації.

Конкурентні переваги, що засновані на економічних факторах компанії, визначаються такими характеристиками:

- станом ринків, із загальноекономічного боку, на яких діє компанія, відображається на невеликих строках окупності капітальних вкладень, у нормі прибутку, у динаміці цін, що сприятливо виражається на компанії, високому рівні доходу на душу населення, відсутності неплатежів, інфляційних процесів тощо;
- стимулюючою політикою уряду у сфері обсягів інвестицій, кредитних, податкових і митних ставок в аналізованій товарній сфері;
- об'єктивними чинниками, стимулюючими попит, є більша й зростаюча місткість ринку, рівень сприйняття споживачами змін цін, слабка циклічність і сезонність попиту, відсутність товарів-замінників та ін.; і ефектом масштабу, який проявляється в тому, що підприємства з більшими обсягами виробництва можуть розраховувати на істотно нижчі питомі витрати, ніж підприємства з одиничним, дрібно- і средньосерійним типами виробництва;
- перевага в рівні собівартості може виникати й унаслідок нерівності стартових умов функціонування на ринку. Це стосується насамперед можливості широкого доступу до більш дешевих і зручних сировинних джерел, а також технологічної переваги. Неабияке значення мають доступність позикового капіталу

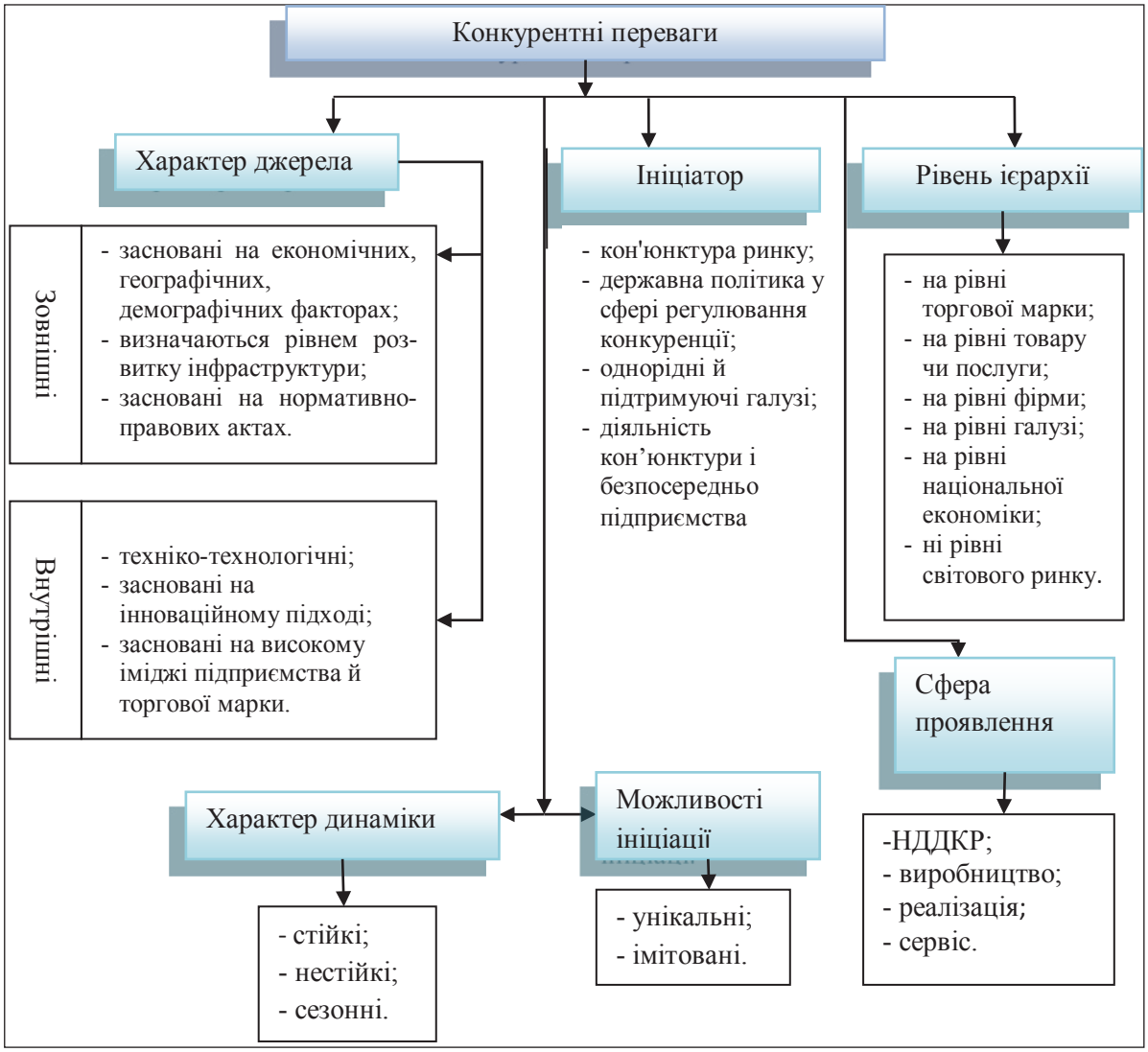


Рис. 1. Класифікаційні ознаки переваг підприємства на ринку

Джерело: побудовано авторами

за більш низьких відсоткових ставкок і пільгових умов кредитування, зроблені раніше вкладення в рекламу продукції й розвиток збутової мережі;

- ефектом досвіду, що виражається в більшій ефективності праці внаслідок спеціалізації за видами і методами роботи, технологічних інновацій у виробничих процесах, оптимального завантаження устаткування, повнішого використання ресурсів, впровадження нових концепцій товарів. Відповідно до розрахунків, витрати на одиницю продукції під дією цих факторів зменшуються на 20% за кожного подвоєння обсягу продукції;
- економічним потенціалом підприємства;
- можливістю вишукування й ефективного використання джерел фінансування. Цими джерелами, крім власних коштів, є залучений капітал (можливість використати довгострокові й короткострокові кредити й позики, у тому числі кошти державної підтримки) та інші джерела фінансування, наприклад, поточні (короткострокові) пасиви, такі як заборгованість з оплати праці, за розрахунками з бюджетом, за майновим та особистим страхуванням.

Конкурентні переваги, що базуються на нормативно-правових актах та мають існування у силу законів, постанов, особливих привілеїв та інших рішень органів влади й управління. Прикладом можуть бути: пільги або інші привілеї, надані регіону або окремим підприємствам органами влади й управління (наприклад, укази Президента, постанови уряду й місцевих органів влади, які можуть дозволити тільки одному підприємству проводити, закуповувати або постачати певну продукцію; зони з особливим економічним режимом; цілеспрямовані податкові пільги); можливості безперешкодного ввозу-вивозу товарів за межі адміністративно-територіальної зони (області, краю); виняткові права на інтелектуальну власність, що забезпечують монопольні позиції протягом певного періоду.

Переваги нормативно-правового характеру відрізняються від інших тим, що можуть швидко й повністю усунути скасування відповідних законодавчих актів.

Конкурентні переваги у структурі характеризуються: високим рівнем інтеграційного процесу виробництва й реалізації на підприємстві, що дозволяє реалізувати переваги усередині корпоративних зв'язків у вигляді трансферних внутрішніх цін, доступу до сукупних інвестиційних, сировинних, виробничих, інноваційних й інформаційних ресурсів, загальної збутової мережі. У межах інтегрованих структур створюються потенційні можливості для укладання антиконкурентних угод і погоджених дій учасників груп (як горизонтальних, так і вертикальних), у тому числі з органами державної влади.

За таких умов інтеграція має такі форми:

- регресивна інтеграція, щоб одержати у володіння або поставити під твердий контроль постачальників;
- прогресивна інтеграція з метою впровадитися в систему розподілу виробленої продукції;
- горизонтальна інтеграція в результаті об'єднання або посилення взаємодії фірм, що випускають однорідні товари.

Крім того, до конкурентних переваг структурного плану відносять реальних і потенційних конкурентів завдяки можливості швидкої експансії в незайняті сегменти ринку.

Конкурентні переваги, спричинені адміністративними заходами, пов'язані з наявністю обмежень діяльності виробників, тобто постачальників. До їхнього числа належать обмеження з боку органів державної й муніципальної влади у видачі патентів і ліцензій, ускладнений порядок реєстрації підприємств, квотування, перешкоди у відведенні земельних ділянок, наданні виробничих і службових приміщень тощо.

Переваги, зумовлені рівнем розвитку інфраструктури ринку, виникають у результаті різного ступеня:

- розвитку необхідних коштів комунікації (транспорту, зв'язку);
- організованості й відкритості ринків праці, капіталу, інвестиційних товарів і технологій у регіонах;
- розвитку дистриб'юторської мережі, у тому числі роздрібної, оптової, ф'ючерсної торгівлі; служб із надання консалтингових, інформаційних, лізингових та іншого роду ділових послуг;
- розвитку міжфірмової кооперації.

Технічні (технологічні) конкурентні переваги визначаються високим рівнем розвитку прикладної науки й техніки в галузі; спеціальними технічними характеристиками машин і устаткування, технологічними особливостями сировини й матеріалів, використовуваних у виробництві товарів; технічними параметрами продукції.

Конкурентні переваги, зумовлені гарною інформованістю, базуються на наявності великого банку даних про продавців, покупців, рекламну діяльність, інформації про інфраструктуру ринку. Відсутність, недостатність або невірогідність інформації є серйозною перешкодою для ведення конкурентної боротьби.

Конкурентні переваги, що ґрунтуються на демографічних факторах, формуються в результаті демографічних змін у цільовому сегменті ринку і їхнього позитивного впливу на обсяг і структуру попиту на пропоновану продукцію, на збільшення чисельності цільової групи населення, зміну його вікового складу, міграції населення, а також зміни освітнього й професійного рівня.

Конкурентна перевага ділиться на два основних види: більш низькі витрати і диференціація товарів.

Низькі витрати відбивають спроможність фірми розробляти, випускати і продавати порівнянний товар із меншими витратами, ніж конкуренти. Продаючи цей товар за тією ж самою (або приблизно за тією самою) ціною, що і конкуренти, фірма в цьому разі одержує великий прибуток.

Диференціація – це спроможність фірми забезпечити покупця унікальною і більшою цінністю у вигляді нової якості товару, особливих споживчих властивостей або післяпродажного обслуговування. Диференціація дозволяє фірмі диктувати високі ціни, які порівняно з конкурентними витратами знову ж таки дають великий прибуток.

Конкурентна перевага будь-якого типу створює більш високу продуктивність, ніж у конкурентів. Фірма з низькою собівартістю продукції виробляє цю вартість із меншими витратами, ніж конкуренти; у фірми з диференційованою продукцією прибуток з одиниці продукції вищий, ніж у конкурентів.

Третє поняття, що визначає конкурентну перевагу, визначено М. Портером як фокусування. Фокусування – це зосередження уваги на одному з сегментів ринку, на особливій групі покупців, а також на визначеній групі товарів або на обмеженому географічному секторі ринку.

До конкурентних переваг належать:

1. Ціна – одна з найсильніших конкурентних переваг (особливо коли інших немає). Якщо ваші ціни нижчі, ніж у конкурентів, – пишіть, наскільки. Тобто не «низькі ціни», а «ціни, на 20% нижчі від ринкових». Або «Оптові ціни в роздріб». Цифри відіграють ключову роль, особливо коли ви працюєте в корпоративному сегменті (B2B).

2. Терміни (час). Якщо ви постачаєте товар сьогодні-на-сьогодні – скажіть про це. Якщо ви постачаєте у віддалені регіони країни за 2-3 дні – скажіть про це. Дуже часто питання термінів поставки стоїть дуже гостро, і якщо у вас досконально опрацьована логістика, то пишіть конкретно, куди і за скільки ви можете доставити товар. Знову ж, уникайте абстрактних кліше а-ля «швидка/оперативна доставка».

3. Досвід. Покупці люблять працювати з професіоналами, у яких можна проконсультуватися. Крім того, купуючи товар чи послугу у досвідченого продавця, клієнти відчувають себе більш захищеними, що наближає їх до покупки саме у вас.

4. Особливі умови. Якщо у вас є якісь спеціальні умови поставок (відстрочка платежу, постоплата, знижки, географічне розташування, широка складська програма або асортимент тощо). Все те, чого немає у конкурентів .

5. Авторитет. Сертифікати, грамоти, дипломи, великі клієнти або постачальники, участь у виставках та інші свідоцтва, які збільшують значущість вашої компанії. Велика підмога – статус визнаного експерта. Це коли співробітники компанії виступають на конференціях, мають розкручений канал на YouTube або дають інтерв'ю у профільних ЗМІ.

6. Вузька спеціалізація.

7. Інші фактичні переваги. Наприклад, у вас може бути асортимент ширший, ніж у конкурентів. Або особлива технологія, якої немає в інших (або яка є у всіх, але про яку не пишуть конкуренти). Тут може бути все що завгодно. Головне – щоб у вас було щось, чого немає в інших.

Всі перераховані вище переваги мають відмінні риси, які дозволяють зробити висновок про те, що підприємство має чітко визначити для себе, яку саме стратегію необхідно реалізовувати, щоб домогтися успіху серед конкурентів.

Внутрішні конкурентні переваги досягаються і реалізуються персоналом, серед якого особливу роль відіграють керівники. Ці переваги створюють цінність для виробника і дозволяють домогтися собівартості меншої, ніж у виробника. Переваги, які створюють цінність для покупця, збільшують ринкову силу фірми, що дозволяє змусити ринок прийняти більш високу ціну продажу. До зовнішніх переваг насамперед відносяться маркетингове «ноу-хау», знання очікувань покупців.

Висновки з проведеного дослідження. З усього вищевикладеного випливає, що конкурентні переваги і стратегії їх досягнення являють собою практичний інтерес для фірми і є невід'ємним елементом формування загальвиробничої стратегії загалом. Необхідно орієнтуватися на те, щоб конкурентоспроможність пропозиції і наявні ресурси підприємства були достатніми для реалізації певної стратегії й отримання бажаних результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Процес реагування організаційної структури управління на зміни у зовнішньому середовищі / О.В. Ареф'єва, О.Л. Горяча // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 4 (82). С. 114-121.

2. Ареф’єва О.В. Проблеми формування бізнес-моделі авіакомпанії в ринкових умовах / О.В. Ареф’єва, І.М. Мягких // Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 9. С. 91-94.

3. Дяченко Т.О. Визначення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств та стратегії її підвищення: Дис.канд. екон. наук: 08.07.04/ Національний авіаційний університет. К., 2002. 153 с.

4. Видович А., Стимак І., Винц Д. «Развитие бизнес-моделей лоу-кост авиалиний» International Journal for Traffic and Engineering, 2013. С. 69-81.

5. Гаврилко Т.О., Побоченко Л.М. Масштаби розвитку та структура світового ринку бізнес-авіації в умовах глобальних трансформацій // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 7 (169). С. 65-71.

6. Гричкоєдова М.В. Детермінанти впливу на визначення напрямів стратегічного розвитку авіакомпанії: міжнародний досвід / М.В. Гричкоєдова // Economic annals-XXI. 2013. № 3-4(2). С. 23-25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_3-4 (2)__8.

7. Конкуренція на ринку авіаперевтптум. Засідання уряду (2016 рік, № 41). URL: http://www.aex.ua/docs/8/2016/11/21/1927.

8. Сидоренко К.В. Концептуальний підхід до формування конкурентоспроможності провідних міжнародних аеропортів в умовах світоцивілізаційної траєкторії розвитку авіатранспортного ринку // Бізнес Інформ. 2014. № 3. С. 173-182.

9. Офіційний сайт Держкомстату. URL: www.ukrain.gov.ua.

10. Полоус О.В. Роль конкурентоздатності трудового потенціалу для організації // Крымский экономический вестник. 2013. № 2. С. 171-174.

REFERENCES:

1. Arefieva O.V. (2008) Protses reahuvannya orhanizatsiynoyi Struktury upravlinnya na Zminy u zovnishn'omu seredovishchi [The process of reaguing of the organizational structure of management on the basis of the corresponding medium] – Aktual'ni problemy ekonomiky Actual problems economics, 4 (82). [in Ukrainian].

2. Arefieva O.V. (2013) Problemy formuvannya biznes-modeli aviakompaniyi v rynkovykh umovakh [Problems of formation of the airline's business model in market conditions] Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini – Formation of market relations in Ukraine, 9 [in Ukrainian].

3. Dyachenko T.O. (2002). Vyznachennya konkurentospromozhnosti avtotransportnykh pidpryyemstv ta stratehiyi yiyi pidvyshchennya [The recognition of the competitiveness of automobile transport enterprises and the promotion of its promotion.] (Phd Thesis), Kiev: National aviation University.

4. Andrija Vidovic, Igor Stimac, Damir Vince (2013) «Development of business models of low-cost airlines» International Journal for Traffic and Engineering, pp. 69-81.

5. Havrylko T.O., & Pobochenko L.M. (2015) Masshtaby rozvytku ta struktura svitovoho rynku biznes-aviatsiyi v umovakh hlobal'nykh transformatsiy [Scale of development and structure of the world market of business aviation in the conditions of global transformations] – Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy, 7, pp. 65-71 [in Ukrainian].

6. Hrychkoiedova, M.V. (2013) Determinanty vplyvu na vyznachennya napryamiv stratehichnoho rozvytku aviakompaniyi: mizhnarodnyy dosvid [Determinants of Influence on Determining the Strategic Development Directions of an Airline: International Experience] – Ekonomichnyy chasopys XXI – Economic annals-XXI, № 3-4, pp.23-25.

7. Konkurentsiya na rynku aviaperevozok. Zasidannya uryadu [Competition in the air transport market. Government meeting]. (n.d.) aex.ua Retrieved from http://www.aex.ua/ docs/8/2016/11/21/1927/ [in Ukrainian].

8. Sydorenko K.V. (2014) Kontseptual'nyy pidkhid do formuvannya konkurentospromozhnosti providnykh mizhnarodnykh aeroportiv v umovakh svitotsyvilizatsiynoyi trayektoriyi rozvytku aviatransportnoho rynku / Conceptual approach to the formation of competitiveness of leading international airports in the conditions of the world civilization trajectory of air transport market development] – Biznes Inform. – Biznes Inform, №3, pp. 173-182 [in Ukrainian].

9. Official State Committee of the State Committee [Electronic resource] - Mode of access: www.ukrain.gov.ua.

10. Polous O.V. (2013) Rol' konkurentozdatnosti trudovoho potentsialu dlya orhanizatsiyi [The Role of Competitiveness of Labor Potential for the Organization] Крымский экономический вестник Crimean Economic Journal, 2, pp. 171-174.

Hrychkoiedova Maryna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics of Air Transport
National Aviation University
Manaflu Aidun
Student
National Aviation University
Vagabov Nazim
Student
National Aviation University

COMPETITIVE ADVANTAGES AS A BASIC COMPONENT OF THE COMPANY'S COMPETITIVENESS

The current stage of economic development is dynamic changes in the external environment, changes in consumer requirements for the characteristics of goods and services and increased competition, which necessitates finding sources of competitive advantage. Due to the constant change in market conditions, changes in factor saffecting the organization's activities, competitive advantages, like any other other phenomena cannot exist forever, each of them experiences its own life cycle. Due to the fact that all changes can not occur at the same time, the life cycles of competitive advantage across organizations and at different points in time are different, which means all competitive advantages differ in stages of the life cycle, which form the second sign classification of competition benefits.

This article reveals the essence of competitive advantages, the rational use of which allows to achieve a high level of competitiveness in the market. To maintain a high level of competition in an organization, it is necessary to have an advantage in any particular area in relation to its direct competitors, to have distinctive properties, the same, creating the advantages necessary for assessing the state of the enterprise in relation to its competitors.

Position in the interior of the competitive movement. Understanding competitive transition, you can view the characteristics of your business, you can start singing for your direct competitors. Competitive advantages are a concentrated manifestation of advantages over competitors in the economic, technical, organizational fields of the company, which can be measured by economic indicators (additional profit, higher profitability, market share, sales volume). It should be emphasized that competitive advantages cannot be equated with the company's capabilities. But unlike opportunities, this is a fact that is recorded as a result of real and obvious advantages of customers. Therefore, in business practice, competitive advantages are the main goal and result of economic activity. At the moment there are a number of factors that affect the competitiveness of the company, as well as subjective factors that depend on the time management of the company and the purposefulness of work related to the achievement of competitiveness. Competitive advantages are the result of low production costs, a high degree of product differentiation, good segmentation in the market, introduction of innovations, and rapid response to market needs. These include a high level of labor productivity and qualifications of production, technical, commercial personnel; quality and technical level of manufactured products; high level of management, strategic thinking at different levels of management, which is reflected in economic growth. Competitive advantages and strategies to achieve them are of practical interest for the company and are an integral part of the formation of a common strategy as a whole. It is necessary to be guided by the fact that the competitiveness of the offer and the company's obvious resources are sufficient to implement a certain strategy and obtain the desired result.

MODERN DEVELOPMENT TRENDS OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

УДК339.9(075.8)

Krasnoded T. L.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer
at Department of Economics
Tavria State Agrotechnological University
Bakina T. V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer
at Department of Economics
Tavria State Agrotechnological University

In the article, the objective need to research the Ukrainian foreign trade has been revealed since foreign economic activity has always been and remains an important component of social development of Ukraine. Its role is growing with the development of international relations in the world. Ukraine seeks to take its rightful place in the economic integration processes. The enterprise foreign economic activity is identified primarily with the implementation of export-import operations of trade entities since such operations account for the vast majority of all transactions carried out in foreign economic activity.
During the research, the main foreign trade indicators have been analysed. Value and physical volumes of exports and imports of goods and services have been characterized. The main reasons for the extensive development of foreign trade processes in Ukraine have been determined. Promising areas to stimulate export production and reduce the level of import dependence in Ukraine have been revealed.
Key words: *foreign trade, world market, goods, services, export, import, trade balance, foreign trade turnover, competitiveness, export potential.*
В статье выявлена объективная необходимость исследования внешней торговли Украины, поскольку внешнеэкономическая деятельность всегда была и остается важной составляющей общественного развития Украины. Роль ее усиливается с развитием международных отношений в мире. Украина пытается занять достойное место в экономических интеграционных процессах. Внешнеэкономическая деятельность предприятия отождествляется, прежде всего, с осуществлением экспортно-импортных операций торговых субъектов, ведь на такие операции приходится подавляющая часть всех осуществляемых во внешнеэкономической деятельности сделок.
В процессе исследования проанализированы основные показатели, характеризующие состояние внешней торговли страны. Охарактеризованы стоимостные и физические объемы экспорта и импорта товаров и услуг. Определены главные причины экстенсивного развития внешнеторговых процессов в Украине. Выявлены перспективные направления стимулирования экспортного производства и снижение уровня импортозависимости в Украине.
Ключевые слова: *внешняя торговля, мировой рынок, товары, услуги, экспорт, импорт, торговое сальдо, внешнеторговый оборот, конкурентоспособность, экспортный потенциал.*

В статті виявлено об'єктивну необхідність дослідження зовнішньої торгівлі України, оскільки зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в економічній кон'юнктурі та соціально-правовому середовищі країни. Роль її посилюється з розвитком міжнародних відносин у світі і країна намагається зайняти гідне місце в економічних інтеграційних процесах. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ототожнюється, передусім зі здійсненням експортно-імпортних операцій торговельних суб'єктів, адже на такі операції припадає переважна частина всіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності операцій. В процесі дослідження проаналізовано основні показники, що характеризують стан зовнішньої торгівлі країни. Охарактеризовано вартісні та фізичні обсяги експорту та імпорту товарів та послуг. Аналітичний огляд зовнішньої торгівлі України здійснено в контексті дослідження наступних показників зовнішньоторговельної діяльності: обсяг експорту товарів і послуг; обсяг імпорту товарів і послуг; зовнішньоторговельний оборот; зовнішньоторговельне сальдо; коефіцієнти покриття експортом імпорту товарів та послуг; питома вага у загальному обсязі експорту окремої країни або товарної групи; питома вага у загальному обсязі імпорту окремої країни або товарної групи. В результаті аналізу в статті визначено головні причини екстенсивного розвитку зовнішньоторговельних процесів в Україні, починаючи від відсутності достатньої кількості капіталовкладень для виробництва експортно-орієнтованих обсягів товарів і послуг і закінчуючи не прийняттям української продукції на світовому ринку. Виявлено перспективні напрями стимулювання експортноорієнтованого виробництва та зменшення рівня імпортозалежності в Україні. Обгрунтовано важливість такого напряму розвитку зовнішньої торгівлі України сьогодні, як застосування інструментів нарощування експортних обсягів товарів і послуг та зменшення імпортозалежності країни, зокрема по товарах. При цьому повинна відбуватися оптимізація структури експорту та імпорту з акцентом на зменшення обсягів останнього.
Ключові слова: *зовнішня торгівля, світовий ринок, товари, послуги, експорт, імпорт, торгівельне сальдо, зовнішньоторговельний оборот, конкурентоспроможність, експортний потенціал.*

Problem statement. In modern conditions, the need to study Ukrainian foreign trade activities is due to the fact that the formation of its developed market economic system requires its integration into the world economic space. This is possible only with the creation of a highly effective mechanism for the functioning of subjects of foreign trade in goods and services, as well as the proper training of specialists in this field.

The prospects of Ukrainian foreign trade largely depend on the optimization of the export-import flows structure, improvement of foreign trade policy, and the development of import substitution. Therefore, the study of the international trade fundamentals and its export-import indicators of the country is an actual problem in the context of the world economy, at the same time, an interesting topic for research.

This statement can be fully attributed to Ukrainian foreign trade in both goods and services.

Analysis of recent research and publications. Many scientists were engaged in research of Ukrainian foreign trade various aspects of goods and services. They are published in the publications of state institutions. The foreign trade theoretical foundations are well described in textbooks and manuals by authors such as M.I. Baranovskaya, V.V. Belotserkovets, O.O. Zavgorodnyaya, Ju.Gh. Kazak, V.K. Lebedeva, N.S. Logvinova, T.M. Tsygankova, etc. [1; 2; 6; 9; 10]. Problems of structural changes and priorities in the context of Ukrainian foreign trade were explored by

modern researchers and analysts O.V. Pyankova and O.S. Ralko [11]. Modern scale, structure, and trends of Ukrainian foreign trade studied A.O. Zadoya [4]. S. Kulitsky considered the issue of transformation of Ukrainian foreign trade at the present stage, its state, problems, and prospects [7; 8]. Simultaneously, the realities and prospects of foreign trade development of the country studied V.P. Dalik and N.I. Duleba. Also, N. Kalyuzhnaya revealed the research of Ukrainian foreign trade methodology [3; 5].

Formulation of purposes of the article. The main research purpose is analysis and identification of development prospects of Ukrainian foreign trade in the context of strengthening its competitiveness in the world goods and services market.

Presentation of the main research results. Analysis of Ukrainian foreign trade should be carried out by researching the main indicators of its foreign trade activity: exports volume of goods and services; imports volume of goods and services; foreign trade turnover; foreign trade balance; imports coverage ratios by export for goods and services; share in total exports of a particular country or commodity group; the share of an individual country or commodity group in total imports. Their analysis is carried out on the basis of statistical data of the State Statistics Service of Ukraine for 2015-2017 [12, p. 54]. Describing the total value of exports and imports of goods and services in Ukraine, we can note the presence of both positive and negative trends. Describing the total value of exports and imports of goods and services in Ukraine, we can note the presence of both positive and negative trends. For example, in 2017, compared to the previous year of 2016, more goods and services were exported and imported by 16.6% and 23.6%, respectively. In monetary terms, this increase amounted to 7,466.8 and 1,0509.5 million dollars. In 2015, on the contrary, there was a decrease in exports and imports by 27.0% and 29.3%, respectively, compared to the previous year 2014. So, we have both the growth of export opportunities of Ukraine and the additional need for imported goods. If we look at the value of Ukrainian total exports and imports in the integration direction, it can be seen that the share of CIS countries in both exports and imports in its total volume is on average at 20.0% and 23.0%. Along with this, in 2017, there is an increase in the value of exports and imports in relation to the previous year by 9.5% and 31.5%, respectively, or 921.8 and 2891.2 million dollars. In both previous years, the opposite is true, the volume of exports and imports by CIS countries decreased. The average share of exports and imports in its total volume for the period of 2015-2017 is on average 78.0% and 77.0%, respectively. For the group “other countries of the world”, there is also an increase in both exports and imports relative to the previous period only in 2017 (18.5% and 21.6%, respectively, or by 6545.0 and 7618.3 million dollars). The share of EU countries in the total value of exports and imports of goods and services over the past three years averaged 35.4% and 42.8 %, respectively. In 2017, exports and imports of this group of countries increased by 27.4% (4330.1 million dollars) and 19.3% (3771.5 million dollars). In previous years, there were both decreasing and increasing trends in these indicators.

Thus, it should be noted that in 2017, the export-import activity of Ukraine, taking into account fluctuations in cost indicators, was slightly more active than in previous years. In general, the exports of goods in Ukraine for 2015-2017 amounted to 117753.5 million dollars that is 3.9 times more than the export of services to Ukrainian imports of goods for the same period amounted to 126373.4, which is 7.7 times more for imports of services. Fluctuations in the total volume of Ukrainian exports and imports occurred due to the corresponding fluctuations in indicators for goods and services, which should be considered separately.

So, in 2017, Ukraine exported only goods amounted to 43264.7 million dollars, which is 19.0% more than in the previous year; imported more on 49607.2 million dollars (by 26.4%). It can be assumed that this growth is partly due to the increase in the number of subjects of foreign economic activity both in exports and imports. For example, in 2017, the number of exporters in relation to 2015 increased by 1787 firms, importers – by 4813. At the same time, there has been a slight increase in the number of partner countries export. If we consider the turnover of goods in the CIS countries, we can note again the year 2017, which, unlike the previous ones, is characterized by an increase in both exports and imports. It amounted to 14.7% and 34.0%, which in value terms amounted to 884.9 and 2912.5 million dollars. The share of CIS countries in the Ukrainian exports and imports of goods for 2015-2017 averaged 17.7% and 24.3% respectively. In other countries of the world in 2017, Ukraine exported goods worth 36348.3 million dollars; imported – 38129.3 million dollars that is more than the previous year by 19.8% and 24.3%, respectively. The average share of “other countries” in the Ukrainian exports of goods for 2015-2017 amounted to 82.3%, imports – 75.7%. Including the export and import of only Ukrainian goods by EU countries in 2017 amounted to 17533.4 and 20799.4 million dollars. Compared to the previous year, this is an increase of 29.9% and 21.3%, respectively. And the average share of EU countries in the Ukrainian exports and imports of goods for 2015-2017 years indicates that it slightly prevails (exports – 37.2%, imports – 42.2%). In 2015 and in most cases in 2016 for all groups of countries – the CIS, the EU, and others – there is a clear trend of decrease in the value of exports and imports of goods in relation to previous years.

Exports of services in 2017 were 10714.3 million dollars, imports – 5476.1 million dollars. Compared

to the previous year, the growth was insignificant – 8.6% and 2.8% respectively. The number of enterprises engaged in foreign trade in services, both export and import, has increased. Over the last three years, the export of services – by 533 enterprises, import – by 202. At the same time, the number of partner countries in the foreign trade turnover of services has increased. In relation to the previous year, 10 countries increased in terms of services exports and 3 countries in terms of imports. Export of services to the CIS countries by Ukraine in 2017 amounted to 3763.9 million dollars, which is only 1.0% more than the previous year, imports – to 650.4 million dollars – this is less than in 2016 by 3.3%. Services exports to other countries imports in the same year amounted to 6950.4 and 4825.7 million dollars accordingly, they had a tendency to increase relative to the previous year (by 13.2 and 3.7%), including similar trends, occurred in cooperation with EU countries. With regard to the export and import of services in 2015 and 2016 for all the countries in relation to the previous years, here as in the case of goods – in the vast majority of cases, there was a decrease in the value of these indicators.

If we look at foreign trade only in goods – we can see differences in annual value between exports and imports, where it exceeds the last one. Thus, in 2017, total imports exceed exports by 1.15 times due to the excess of imports over exports by 1.66 times in the CIS countries and 1.05 times in other countries, including the EU countries – by 1.19 times. The situation with foreign trade in services is the opposite of goods. Here, on the contrary, the value of services exports is dominated by imports. Thus, the total cost of services exports is more for imports by 1.96 times due to such an exaggeration in the CIS countries – by 5.79 times; in other countries – by 1.44 times, including the EU countries – by 1.36 times. For the previous years, similar trends are mainly observed.

Indicators of the Ukrainian foreign trade balance for 2015–2017 are as follows. The total balance of goods and services in 2017 was negative (-2501.1 million dollars), indicating that the imports of goods and services value exceeded the corresponding exports for all groups of countries as a whole. In 2015 and 2016, the negative trend was observed only in the EU countries, which significantly affected the overall foreign trade balance. It was positive (3828.2 and 541.6 million dollars respectively). If we talk about the foreign trade balance of the commodity group, there is a consistently negative trend in the last two years (-2888.1 million dollars in 2016 and -6342.5 million dollars – in 2017), including absolutely all groups of countries. The exception is 2015 when the positive balance of foreign trade in goods in the amount of 610.7 million dollars was achieved by exceeding exports of goods over imports in the group “other countries” by 12.2%. As noted earlier, in contrast to goods, in the case of services, there is a reverse trend regarding the difference between export and import volumes. Thus, the foreign trade balance of services for 2015-2017 was positive for all groups of countries. The excess of services exports over imports in these years amounted to 4213.6, 4541.5, and 5238.2 million dollars, respectively. Foreign trade turnover of goods and services for 2015-2017 is shown in Figure 1 both in general and separately in the categories “goods” and “services”. On the basis of the exports and imports of goods and services value calculated imports coverage ratio by exports, which can be judged either by a negative or positive balance of Ukrainian foreign trade turnover. If imports coverage ratio by exports is more than 1 – the foreign trade balance is positive, if less than 1 – then negative. For example, in 2017, services imports coverage ratio by exports amounted to 1.96; therefore, the corresponding balance is positive. Or in the same year, the ratio for the group “goods and services” is equal to 0.95. This means exceeding the imports value over exports that is a negative trade balance.

The partner countries list of Ukraine in the context of export-import relations is quite large. But there are a number of countries that stand out more than others in the recent period. Thus, with regard to trade in goods, it should be noted, firstly, a group of countries that are the most active participants in export-import relations with Ukraine and, secondly, countries that take little part in such cooperation. This situation can be fully attributed to trade in services. So, the most active export of goods Ukraine carries out today in countries such as Egypt, India, Spain, Italy, China, the Netherlands, Germany, Poland, Russia, Turkey. In these countries, in 2016-2017, there were the highest value exports of goods. For example, in 2017, exports of goods to Russia amounted to 3936.5 million dollars, and the average value of goods exports by a group of selected countries in 2016 amounted to 1919.7 million dollars, in 2017 – 2241.64 million dollars. Partner countries that import the largest volumes of goods to Ukraine are also Italy, China, Germany, Poland, Russia, Turkey, and Belarus, the USA, France, Switzerland. For example, the volume of goods imports from Russia in 2017 amounted to 7204.0 million dollars, and from China and Germany – exceeded 5000.0 million dollars. The average volume of goods imports for the selected group of countries amounted to 2628.5 million dollars and 3361.5 million dollars respectively in 2016 and 2017. The smallest volumes of goods exports today Ukraine sends to such partner countries as Australia, Argentina, Guyana, Guatemala, Guinea, Ecuador, Iceland, and Luxembourg (the average value of goods exports in this group amounted to 2.3 million dollars and 5.2 million dollars in 2016 and 2017 respectively). The smallest goods imports are coming into our country from Algeria, Ethiopia, Kenya, Lebanon,

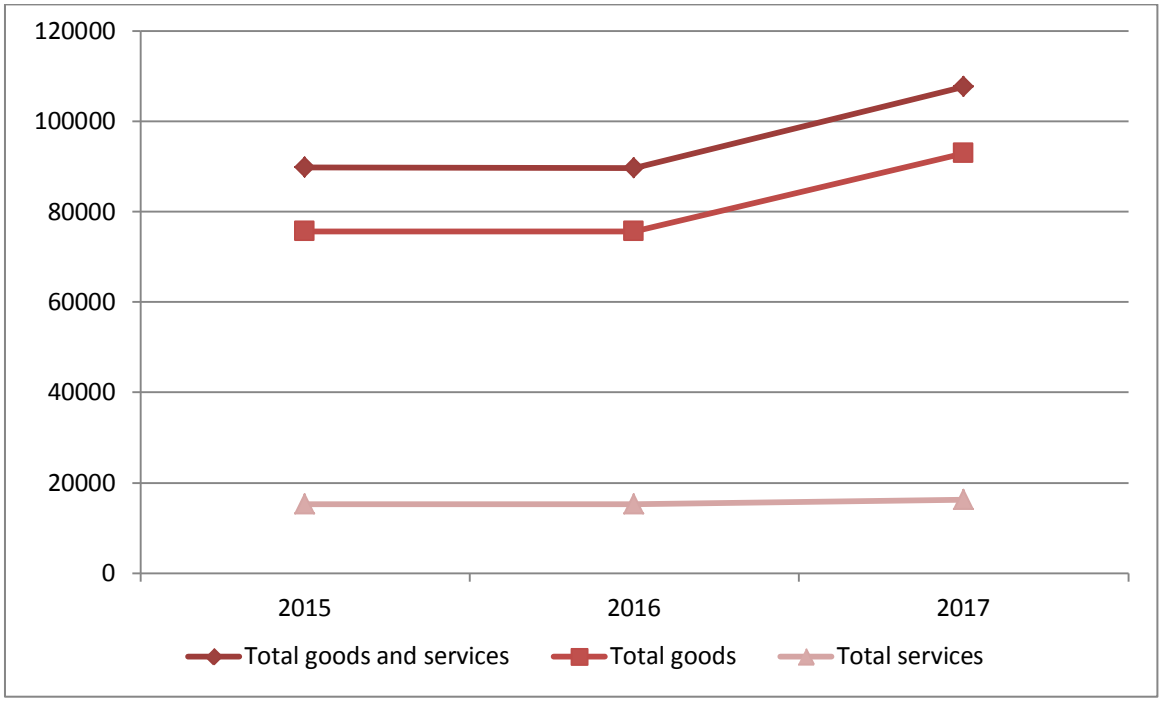


Fig. 1. Ukrainian foreign trade turnover, million dollars*

** According to the author's calculations*

Mauritania, Nigeria, Senegal, and Sudan (3.0 million dollars in 2016 and 3.1 million dollars in 2017, the average for the group of these countries). This trend is absent for countries that are less active participants, with some exceptions. Ukraine exports the largest volumes of services to such countries as the UK, Israel, Cyprus, Germany, the United Arab Emirates, Poland, Russia, the USA, Turkey, and Switzerland. At the same time, there is a tendency to an annual increase in the cost of exported services in the main partner countries. The average value of services exports from Ukraine in this group amounted to 639876.9 thousand dollars and 730369.3 thousand dollars in 2016 and 2017 respectively. And the largest consumers of our services in this period were Russia (3416366.0 thousand dollars – 2017), the USA and Switzerland (848190.1 and 757726.6 thousand dollars in the same year). The highest volumes of services imports are observed from the same countries, except Israel and the Arab Emirates. China and Slovakia can be added to the largest importers of services. The average cost of importing services for this group in 2016 amounted to 319456.6 thousand dollars and in 2017 – 315062.9 thousand dollars. It is possible to distinguish the U.S. with an annual volume of services import in Ukraine in 2017 amounted to 693629.3 thousand dollars. Ukraine exports very small volumes of services to such countries as Bosnia and Herzegovina, Guyana, Guatemala, Guernsey, Honduras, Mali, Swaziland, and Chile (average for the group of these countries 109.5 thousand dollars and 116.6 thousand dollars in 2016 and 2017 respectively). At the same time, Ecuador, Guatemala, Honduras, Liberia, San Marino, Sierra Leone, Yemen, and Togo import very little of their services to Ukraine (1.3 thousand dollars in 2016 and 3.2 thousand dollars – in 2017, the average for a group of countries). Analysis of the Ukrainian exports of products and services structure will provide an opportunity to determine, firstly, their types, which have the greatest demand in the world market for goods and services, and conversely, those types, the demand for which is low. And, secondly, it will make it possible to identify the reserves of growth in this demand. That is, the relative picture of what products and services the country will not be able to produce in sufficient quantities to meet their own needs today and in the near future as a result of the lack of raw materials and production capacity. This structure also demonstrates to some extent the level of competitiveness in the world market for goods and services. In Ukraine, usually, the export-import volume of goods is explored according to the standard classification. It includes 21 sections, the first four of which relate to the production of agriculture. At the same time, the exports and imports of goods structure can be analysed in the abbreviated version according to the Standard International Trade Classification (SITC). It contains a much smaller number of product groups [12].

Thus, the analysis of the goods exports structure showed that the largest share during 2016-2017 was occupied by industrial goods, as well as food, live animals, beverages, tobacco. The average share in the total volume of goods exports in these two prod-

uct categories was 27.2% and 26.4%, respectively, for the analysed period. In monetary terms, exports of industrial goods amounted to 11815.7 million dollars. Export of food group totalled 11125.3 million dollars (2017), that is, 19.9% and 13.6% more than the previous year 2016. During this period, mineral fuels, lubricants, and similar materials accounted for the smallest share in total exports of goods (1.5%) and goods and transactions not included in other categories of SITC (0.45%). At the same time, information on the imports of goods structure reflects its highest share in the goods imports of Ukraine in the groups of "Machinery and transport equipment" and "Mineral fuel, lubricants and similar materials" (respectively 28.0% and 21.8% on average for 2016–2017). The value of goods imports in 2017 for these groups amounted to 14123.1 million dollars and 11699.4 million dollars, respectively, that is 30.4% and 49.05% more than the previous year. The smallest share in the total volume of goods imports in 2016-2017 is occupied by animal and vegetable oils, fats, and wax (0.55%). This is due to the country's high level of self-sufficiency in these types of products and the relative development of the oil processing industry.

Thus, according to the leading product categories, both in the context of exports and imports, there is a tendency to intensify foreign trade activities of Ukraine. This provision does not apply to goods and transactions not included in other categories of SITC, as export, import, and their share are relatively low.

In the context of services export, Ukraine most of all sells transport services, the total cost of which in 2017 amounted to 5861405.6 thousand dollars that is 10.6% more than in 2016. The average share of services exports in the total services export of Ukraine for 2016-2017 amounted to as much as 54.2%. In the second place are services in the field of telecommunications, computer and information services, as well as services for the processing of material resources (16.5% and 12.3%, respectively), but their export value is much less – 1760794.6 thousand dollars and 1419720.3 thousand dollars respectively on each group. Least of all, Ukraine exports public government services, private services, cultural and recreational services, royalty and other services related to the use of intellectual property, as well as services related to insurance and financial activities. The average exports share of such services does not reach 1.0% of the total volume of services exports from Ukraine. Their cost ranges from 3812.9 to 74211.7 thousand dollars. The highest volumes of services imports in Ukraine are observed in the categories of "State and government services" and "Transport services". Their average share in the two analysed years was 22.2% and 20.4%, respectively, and the import value in 2017 was 1055271.3 thousand dollars and 1213073.6 thousand dollars. However, if in the latter group there is an increase in this cost compared to the previous year by 22.6%, then in government services, on the contrary, there is a decrease by 20.8%. Least of all, Ukraine needs to import services for the processing of material resources, as well as services to individuals, cultural and recreational services (not more than 0.2% of the total import of services on average for the last two years).

Conclusions. Analysis of Ukrainian foreign trade activity indicators showed that today it has both export potential and import dependence in certain categories of goods and services. Foreign trade activities of Ukrainian enterprises are carried out with the CIS countries and other countries, including the EU. The country has foreign trade relations and intentions to cooperate both with the more developed countries of the world and with countries with low economic potential today. In the case of export-import operations for goods, the situation is such that the imports value in Ukraine exceeds the exports volume; in the case of services, exports are more than imports. The calculation of the foreign trade balance and import-export coverage ratios showed differences between the exports and imports value of both goods and services. Imbalances in exports and imports of goods and services in the context of Ukrainian foreign trade are due to production factors, financial capacity of export-oriented enterprises, and import dependence of domestic economic entities. This situation requires the immediate implementation of a rational strategy to stimulate exports, primarily at the state level.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедєва В.К. та ін. Міжнародна економіка. Підручник. / За ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.

2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / За ред. Циганкової Т.М. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.

3. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В.П. Далик, Н.І. Дуляба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Випуск 7, частина 1, 2016. – С. 110-113.

4. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції / А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2016. № 2 (45). – С. 110-117.

5. Калюжна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження / Н.Калюжна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. – С. 16-31.

6. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін. Міжнародна торгівля. 4-те вид. перероб. та доп. Підручник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Барановської М.І. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 512 с.

7. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. Інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 23. – С. 49-59.

8. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2018. – № 9. – С. 81-93 – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf.

9. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.]; За ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона [3-тє вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.

10. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, Н.С. Логвінова та ін.]; За редакцією Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, І.В. Ліганенко: – [2-ге вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 356 с.

11. П'янкова О.В., Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / О.В. П'янкова, О.С. Ралко // Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет. – Випуск 5 / 2016. – С. 65-71.

12. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 році: стат. зб. / [за ред. А.О. Фризоренко]. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 148 с.

REFERENCES:

1. Bilocerkivecj V.V., Zavghorodnja O.O., Lebedjeva V.K. ta in (2012) Mizhnarodna ekonomika [International economics]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian).

2. Cyghankova T.M. (2003) Ghlobaljna torghova systema: rozvytok instytutiv, pravyl, instrumentiv SOT [Global trading system: development of WTO institutions, rules, instruments]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

3. Dalyk V.P., Duljaba N.I. (2016) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny: realiji ta perspekty vyrozvytku [Foreign trade of Ukraine: realities and prospects of development]. Scientific Bulletin of Uzhgorod national University, vol. 7, pp. 110-113.

4. Zadoja A.O. (2016) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny: suchasni masshtaby, struktura i tendenciji [Foreign trade of Ukraine: current scale, structure and trends]. Academic review, no. 2 (45), pp. 110-117.

5. Kaljuzhna N. (2017) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny: metodologhija doslidzhennja [Foreign trade of Ukraine: research methodology]. Foreign trade: Economics, Finance, Law, no. 1, pp. 16-31.

6. KozakJu. Gh., Loghvinova N.S., Baranovsjka M.I. ta in. (2011) Mizhnarodna torghivlja [International trade]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian).

7. Kulycjkyj S. (2015) Pytannja transformaciji ukrajinsjkoji zovnishnjoji torghivli na suchasnomu etapi [Issues of transformation of Ukrainian foreign trade at the present stage]. Ukraine: events, facts, comments. Information and analytical journal, no. 23, pp. 49-59.

8. Kulycjkyj S. (2018) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny: stan, problemy j perspektyvy [Foreign trade of Ukraine: state, problems and prospects]. Ukrajina: podiji, fakty, komentari. Ukraine: events, facts, comments (electronic journal), no. 9, pp. 81-93. Available at: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf.

9. Kozak Ju.Gh., Luk'janenko D.Gh., Makoghon Ju.V. ta in. (2009) Mizhnarodna ekonomika: pidruch. dlja stud. vyshh. navch. zakl. [International Economics: a textbook for students of higher educational institutions]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian).

10. Kozak Ju.Gh., Kovalevsjkyj V.V., Loghvinova N.S. ta in. (2009) Mizhnarodni strateghiji ekonomichnogho rozvytku: navch. pos. dlja stud. vyshh. navch. zakl. [International strategies for economic development: a textbook for University students]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian).

11. P'jankova O.V., Ralko O.S. (2016) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny: problematyka strukturnykh zmin ta priorytetiv [Foreign trade of Ukraine: problems of structural changes and priorities]. Economy and society. Mukachevo state University, vol. 5, pp. 65-71.

12. FryzorenkoA.O. (2018) Zovnishnja torghivlja Ukrajiny tovaramy ta poslughamy u 2017 roci: stat. zb. [Foreign trade of Ukraine in goods and services in 2017: statistical collection], Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny.

Krasnoded Tetiana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
Tavria State Agrotechnological University
Bakina Tetiana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
Tavria State Agrotechnological University

MODERN TRENDS OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE

The relevance of research. At the present stage, foreign trade is the main form of cooperation between Ukraine and the world market. In the context of Ukrainian increasing integration into the world economic space and its active participation in the international market, the problems of foreign trade are timely for research today.

The purpose of research. The main purpose of the modern research of Ukrainian foreign trade is to determine the strategic directions of its development on the basis of an analytical review of foreign trade indicators: volume exports of goods and services; imports volume of goods and services; foreign trade turnover; foreign trade balance; imports coverage ratios by export for goods and services; share in total exports of a particular country or commodity group; the share of an individual country or commodity group in total imports.

Methods of research. The research was carried out using the following methods: dialectical (in the research of the essence of foreign trade processes); abstract and logical (in determining the basis of the functioning of foreign trade in goods and services); average and relative values and time series (in determining the main trends in exports and imports of products and services); graphical (when displaying statistical and calculated data), and other ones.

Research results. Analysing the total value of exports and imports of goods and services in Ukraine, we can note the presence of both positive and negative trends. We can note the growth of Ukrainian export potential and the emergence of additional needs for imported goods. In 2017, the export-import activity of Ukraine, taking into account fluctuations in cost indicators, was a little more active than in previous years.

In general, the volume of goods exports in Ukraine for 2015-2017 amounted to 117753.5 million dollars that is 3.9 times more than the services export. Goods imports to Ukraine for the same period amounted to 126373.4, which is 7.7 times more for services imports. The total balance of goods and services in 2017 was negative; this indicated that imports of goods and services exceeded those of all groups of countries.

The list of countries cooperating with Ukraine in the context of export-import relations is quite large. But we can distinguish a number of countries that stand out more than others in the last period. The most active export of goods Ukraine carries out in countries such as Egypt, India, Spain, Italy, China, the Netherlands, Germany, Poland, Russia, and Turkey. Partner countries, which, on the contrary, import the largest volumes of goods to Ukraine, are also Italy, China, Germany, Poland, Russia, Turkey, and Belarus, the USA, France, Switzerland.

Ukraine exports the largest volumes of services to such countries as the United Kingdom, Israel, Cyprus, Germany, the United Arab Emirates, Poland, Russia, the United States, Turkey, and Switzerland. The largest volumes of services imports are observed from the same countries, except Israel and the Arab Emirates. China and Slovakia can be added to the largest importers of services too.

The analysis of the exports of goods structure showed that during 2016-2017, the largest share was occupied by industrial goods, as well as food, live animals, beverages, tobacco. At the same time, such goods groups as “Machinery and transport equipment” and “Mineral fuel, lubricating oils and similar materials” occupy the largest share in the imports of goods structure in the total volume of goods imports of Ukraine.

In the context of services export, Ukraine most of all implements transport services. In the second place, there are services in the field of telecommunications, computer and information services, as well as services for the processing of material resources. The largest volumes of services imports in Ukraine are observed in the categories of “State and government services” and “Transport services”.

Therefore, in the context of export-import activities of Ukraine regarding services, the most relevant category is “Transport services”, the least relevant – “Services to individuals, cultural and recreational services”.

Today, there are a number of obstacles and barriers to the development of foreign trade in Ukraine, from the lack of sufficient investment for the production of goods and services that are necessary for export and ending with the adoption of Ukrainian products in the world market. A promising direction for the development of Ukrainian foreign trade is the use of tools to increase export volumes of goods and services and reduce the country’s import dependence, in particular, on goods. At the same time, the structure of exports and imports should be optimized with an emphasis on reducing the volume of imports.

The practical value of the article. The results of the research can be applied in the formation of foreign trade development strategies at the national and regional levels.

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ
DYNAMICS OF INTERNATIONAL TOURISM INDICATORS

УДК 339.13.01:338.48

Шикіна О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний
економічний університет
Гончаренко Я.Є.
к.е.н.,
викладач кафедри туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний
економічний університет
Козловський Р.С.
викладач кафедри туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний
економічний університет

У статті розглянуто динаміку показників міжнародного туризму за період 2014-2017 рр. Наведено рейтинги лідерів серед країн світу за такими показниками, як кількість іноземних туристів, що відвідали країну, доходи від міжнародного туризму, витрати на міжнародний туризм, сальдо туристичного балансу. Було наведено зміну в пріоритетах відвідування серед країн лідерів за період 2014-2017 рр. Проаналізовано туристичний потенціал України, зокрема вивчено стан туристичної галузі в Україні за окремими показниками міжнародного туризму. Розглянуто динаміку туристичних потоків України, а саме виокремлені країни з яких за досліджуваний період приїжджала найбільша кількість в'їзних туристів до України. Наведено зміни у показниках міжнародного туризму в залежності від політичної стабільності та їх вплив на економіку країни. Обґрунтовано перспективи розвитку міжнародного туризму в Україні, наведено імовірні шляхи вирішення проблем галузі.

Ключові слова: *міжнародний туризм, туристична індустрія, туристичні потоки, статистика туризму, рейтинг країн світу.*

В статье рассмотрена динамика показателей международного туризма за период 2014-2017 гг. Приведены рейтинги лидеров среди стран мира по таким показателям, как количество иностранных туристов, посетивших страну, доходы от международного туризма, расходы на международный туризм, сальдо туристического баланса. Были приведены изменения в приоритетах посещения среди стран лидеров за период 2014-2017 гг. Проанализированы туристический потенциал Украины, в частности изучено состояние туристической отрасли в Украине по отдельным показателям международного туризма. Рассмотрена динамика туристических потоков Украины, а именно выделены страны, из которых за исследуемый период, приезжало наибольшее количество въездных туристов в Украину. Приведены изменения в показателях международного туризма в зависимости от политической стабильности и их влияние на экономику страны. Обоснованы перспективы развития международного туризма в Украине, приведены возможные пути решения проблем отрасли.

Ключевые слова: *международный туризм, туристическая индустрия, туристические потоки, статистика туризма, рейтинг стран мира.*

The article discusses the dynamics of indicators of international tourism for the period 2014-2017. The ratings of leaders among the countries of the world are given in such indicators as the number of foreign tourists visiting the country, income from international tourism, expenditures on international tourism, and the tourist balance. The analysis of the change in the priorities of visits among the leaders of the countries for the period from 2014 to 2017 was made. It was analyzed the tourism potential of Ukraine, in particular, studied the state of the tourism industry in Ukraine according to some indicators of international tourism. Nowadays, international tourism is a developing industry. Unfortunately, in Ukraine, he is undergoing the ups and the downs. The unstable political and economic situation negatively influences the development of tourism in the country – both outbound and inbound tourism. According to the UNWTO in Ukraine in 2017, the arrival of foreign tourists was 14,2 million people, and in 2014 their number was 12,7 million people. Based on these data, we can conclude that the arrival of tourists has increased by almost 11,8 %. This insignificant growth negatively affects the development of tourism in the country. Accordingly, revenues from international tourism also decreased – in 2017 they amounted to 1,26 billion dollars, while in 2014 – 1,61 billion dollars. According to the tourism competitiveness index in 2017, Ukraine ranked 88th out of 136 analyzed countries. Ukraine has a huge potential for the development of tourism. Financing tourist destinations will lead to a positive result. One of the important processes is the establishment of a political situation in the country. Also, the stability of the economy is an important aspect in the development of tourism. With its advantageous geopolitical location, Ukraine has a great tourist and recreational potential, a favorable climate, world-class cultural and historical monuments and a rapidly developing tourism industry. The article deals with necessity of creating a clear mechanism for statistical observations in the field of tourism and develop a methodological basis for the correct analysis of tourism data in Ukraine.

Key words: *international tourism, tourism industry, tourist flows, tourism statistics, rating of the countries of the world.*

Постановка проблеми. Вивчення статистики міжнародного туризму дає можливість аналізувати зміни в сфері туризму, а також розуміння того, які в даній галузі слабкі і сильні сторони. Для того, щоб визначити місце України в загальному обсязі міжнародного туризму необхідно систематизувати показники та проаналізувати їх за останні роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню статистиці міжнародного туризму присвячені наукові статті та роботи таких вчених, як С.С. Галасюк [3], В.Г. Герасименка [3], С.Г. Нездоймінова [4], Я.Є. Гончаренко [9], О.В. Шикіної [4-7; 9].

Постановка завдання. Метою даної публікації є аналіз динаміки показників міжнародного туризму з 2014 по 2017 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статистичні показники, які публікуються в популярному щорічному статистичному збірнику UNWTO «Tourism Highlights», є інформацією про туризм в 204-х країнах.

Кожна країна-член UNWTO зобов'язана регулярно надавати статистичні відомості про стан туризму, згідно з чітко визначеними вимогами статистичні органи можуть вести більш докладний облік в межах національної території.

Міжнародний туризм – включає в'їзний та виїзний туризм, тобто діяльність відвідувачів, які постійно проживають в даній країні, за її межами в рамках внутрішніх або виїзних туристських поїздок, і діяльність відвідувачів, які не проживають в даній країні, в межах даної країни під час виїзних туристських поїздок.

На міжнародний туризм припадає 12% світового ВВП, 13% витрат споживачів, 260 мільйонів працюючих, ця сфера є однією з галузей світової економіки, що найдинамічніше розвиваються.

У 2017 р. надходження від міжнародного туризму перевищили 1340 млрд. дол. США [1].

Франція посідає перше місце у світі серед кількості іноземних туристів, які відвідали країну. Це обумовлено розвитком інфраструктури необхідної для функціонування сфери туризму та наявності як природних так і антропогенних ресурсів, що мають велику цінність з точки зору атракції. Зараз друге місце займає Іспанія, що значно збільшила кількість іноземних туристів за 2016-2017 рр., а третє – США, країна яка у 2017 р. показала не великий приріст. Цікавим є факт, що Китай нарощує кількість іноземних відвідувачів та за прогнозами UNWTO може зайняти перше місце серед усіх країн світу. Посилюють свої позиції Мексика та Таїланд. Таким чином, можемо констатувати зміну в пріоритетах відвідування за останні роки [2].

Перші повноцінні відомості про розвиток іноземного туризму в Україні з'явилися на офіційному сайті UNWTO у 1995 році. Протягом кількох років після набуття країною незалежності, у ній була відсутня спеціалізована державна структура, відповідальна за проведення туристичної політики. Тому спостереження у сфері туризму практично не велися. Україні вдалося переміститися з 27-го місця у рейтингу популярних напрямків, яке вона займала у 1995 році, на 11 місце у 2006 р. серед туристичних ринків світу [3].

За даними UNWTO в Україні у 2017 р. прибуття іноземних туристів склало 14,2 млн. осіб (що поставило Україну на 27-те місце у рейтингу), а у 2014 р. їх кількість становила 12,7 млн. осіб. Виходячи з цих даних, можна зробити висновок, що прибуття туристів збільшилась на 11,8 %. Цей несуттєвий ріст негативно впливає на розвиток туризму у країні. Надходження від міжнародного туризму навіть знизилися – у 2017 р. вони склали 1,26 млрд. доларів США, тоді як у 2014 р. – 1,61 млрд. доларів США [1-2].

Після 2013 р. в Україні створилася нестабільна політична та економічна ситуація, яка, на жаль, негативно вплинула на зростання туристичного потоку і розвиток туризму в цілому. У 2014 р. прибуття іноземних громадян знизилося майже на половину. Якщо у 2013 р. кількість іноземних громадян складала 24,7 млн. осіб, то у 2014 р. – 12,7 млн. осіб [4].

Логічним продовженням є данні про доходи від міжнародного туризму (табл. 2). Перше місце

Таблиця 1

Рейтинг найбільш відвідуваних країн світу (млн. прибуттів)

2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
Країна	**Кількість**	**Країна**	**Кількість**	**Країна**	**Кількість**	**Країна**	**Кількість**
Франція	83,7	Франція	84,5	Франція	82,7	Франція	86,9
США	75,0	США	77,5	США	76,4	Іспанія	81,8
Іспанія	64,9	Іспанія	68,5	Іспанія	75,3	США	76,9
Китай	55,6	Китай	56,9	Китай	59,3	Китай	60,7
Італія	48,6	Італія	50,7	Італія	52,4	Італія	58,3
Туреччина	39,8	Туреччина	39,5	Вел. Британія	35,8	Мексика	39,3
Німеччина	33,0	Німеччина	35,0	Німеччина	35,6	Вел. Британія	37,7
Вел. Британія	32,6	Вел. Британія	34,4	Мексика	35,1	Туреччина	37,6
Мексика	29,3	Мексика	32,1	Таїланд	32,6	Німеччина	37,5
Гонконг	27,8	Таїланд	29,9	Туреччина	30,3	Таїланд	35,4
Україна	12,7 (23)	Україна	12,4 (25)	Україна	13,3 (25)	Україна	14,2 (27)
Усього:	1138	Усього:	1189	Усього:	1240	Усього:	1326

Джерело: [1-2]

Таблиця 2

Рейтинг країн з найбільшими доходами від туризму, (млрд. дол.)

2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
Країна	**Дохід**	**Країна**	**Дохід**	**Країна**	**Дохід**	**Країна**	**Дохід**
США	191,9	США	205,4	США	206,9	США	210,7
Іспанія	65,1	Іспанія	56,5	Іспанія	60,5	Іспанія	68,0
Франція	58,1	Китай	45,0	Франція	54,5	Франція	60,7
Вел. Британія	46,5	Таїланд	44,9	Таїланд	48,8	Таїланд	57,5
Італія	45,5	Вел. Британія	45,5	Вел. Британія	47,9	Вел. Британія	51,2
Китай	44,0	Франція	44,9	Китай	44,4	Італія	44,2
Німеччина	43,3	Італія	39,4	Італія	40,2	Австралія	41,7
Макао	42,7	Німеччина	36,9	Німеччина	37,5	Німеччина	39,8
Таїланд	38,4	Гонконг	36,2	Австралія	37,0	Макао	35,6
Гонконг	38,4	Макао	31,0	Гонконг	32,8	Японія	34,1
Україна	1,61 (73)	Україна	1,08 (84)	Україна	1,08 (82)	Україна	1,26 (87)
Усього:	1252	Усього:	1196	Усього:	1245	Усього:	1340

Джерело: [1-2]

незмінно займає США, їх доходи з кожним роком збільшуються. Слідом йде Іспанія з показником у 68,0 млрд. дол. США на 2017 р. Трійку лідерів замикає Франція (60,7 млрд. дол. США). За 2014-2017 рр. Таїланд демонструє стрімкий ріст у доходах від міжнародного туризму і за 2017 р. країна займає четверту позицію (57,5 млрд. дол. США).

Лідер по прибуттям – Франція – займає третє місце з показником у 60,7 млрд. дол. США (2017 р.). Деяке падіння у рейтингах спостерігається з 2015 р., це зниження доходів від туризму Франції можна пов'язати з початком міграційної кризи у Європі з квітня 2015 р. [5]. Підтвердженням цієї думки може бути зменшення у 2015 р. доходу від туризму також у таких країнах як Іспанія, Італія, Німеччина.

Відповідно, якщо після 2013 р. Україна зазнала різкого занепаду туристичного потоку, то скоротилися і доходи. Отже, у 2013 р. дохід становив 5,08 млрд. дол. США, а у 2014 р. він знизився до 1,61 млрд. дол. США. Цей показник зменшився майже на три четвертих. У 2017 р. Україна зайняла 87-ге місце у світі за показником доходів від міжнародного туризму [6].

Таблиці 3 та 4 дають розуміння того, які країни витрачають більшу кількість грошей на розвиток міжнародного туризму. Лідером є Китай, у 2017 р. його витрати склали 257,7 млрд. дол. США.

Різке зростання витрат Китаю у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. обумовлене переглядом методології ведення статистичних спостережень. Друге і третє місце – США (135,0 млрд. дол.) і Німеччина (89,1 млрд. дол.) відповідно. Хоча, у 2007 р. Німеччина була лідером за витратами на міжнародний туризм, але у 2012 році лідирувати став Китай. Франція займає п'яте місце з витратами на розвиток міжнародного туризму в 41,4 млрд. дол. США [5].

За 2017 рік витрати на міжнародний туризм скоротились у Китаю на 1,3 %, у противагу цьому скороченню найбільший темп приросту витрат на міжнародний туризм, серед розглянутих країн, спостерігався у Австралії – 37,3 %. Темп росту витрат на міжнародний туризм Південної Кореї склав 15,0 %, Великої Британії – 12,3 %, Німеччини – 11,7 %, Італії – 10,8 %, Канади – 9,3 %, США – 9,2 %, Франції – 2,2 %.

Китай має найнижчі середні витрати на міжнародний туризм у розрахунку на 1 особу місцевого населення – 186 дол., про що свідчать дані таблиці 4. Цей показник у 7,5 разів менший, ніж у Австралії, у 5,8 разів менший, ніж у Великій Британії та у 5,7 разів менший, ніж у Німеччині [7].

Результати аналізу структури в'їзного туристичного потоку в Україну за країнами походження протягом 2007-2017 рр. свідчать про переважання в'їзду громадян з країн СНД (табл. 5).

Таблиця 3

Рейтинг країн з найбільшими витратами на туризм, (млрд. дол.)

2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
Країна	**Витрати**	**Країна**	**Витрати**	**Країна**	**Витрати**	**Країна**	**Витрати**
Китай	234,7	Китай	249,8	Китай	261,1	Китай	257,7
США	105,5	США	114,7	США	123,6	США	135,0
Німеччина	93,3	Німеччина	77,5	Німеччина	79,8	Німеччина	89,1
Вел. Британія	62,6	Вел. Британія	63,3	Вел. Британія	63,6	Вел. Британія	71,4
РФ	50,4	Франція	39,3	Франція	40,5	Франція	41,4
Франція	48,7	Канада	30,1	Канада	29,1	Австралія	34,2
Канада	33,8	Півд. Корея	25,3	Півд. Корея	26,6	Канада	31,8
Італія	28,8	Італія	24,4	Італія	25,0	РФ	31,1
Австралія	26,4	Австралія	23,8	Австралія	24,9	Півд. Корея	30,6
Бразилія	25,6	Гонконг	23,1	Гонконг	24,2	Італія	27,7

Джерело: [1-2]

Таблиця 4

Рейтинг країн з найбільшими витратами на туризм, (млрд. дол.)

Місце	Країна	Витрати		Темпи росту 2017/2016	Населення (мільйонів), 2017 рік	Витрати на 1 особу (у.о), 2017 рік
		2016 рік	2017 рік			
1	Китай	261,1	257,7	-1,3	1386,4	186
2	США	123,6	135,0	9,2	325,7	414
3	Німеччина	79,8	89,1	11,7	82,7	1077
4	Вел. Британія	63,6	71,4	12,3	66,0	1081
5	Франція	40,5	41,4	2,2	67,1	617
6	Австралія	24,9	34,2	37,3	24,6	1390
7	Канада	29,1	31,8	9,3	36,7	866
8	РФ	н.д.	31,1	н.д.	144,5	215
9	Півд. Корея	26,6	30,6	15,0	51,5	595
10	Італія	25,0	27,7	10,8	60,6	457

Таблиця 5

Рейтинг країн з найбільшим в'їзним туризмом в Україні (тис. осіб)

2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
Країна	**Кількість**	**Країна**	**Кількість**	**Країна**	**Кількість**	**Країна**	**Кількість**
Молдова	4368,4	Молдова	4393,5	Молдова	4296,4	Угорщина	11194,5
РФ	2363,0	Білорусь	1891,5	Білорусь	1822,3	Молдова	4435,7
Білорусь	1592,9	РФ	1231,0	РФ	1473,6	Білорусь	2727,6
Польща	1123,9	Польща	1156,0	Угорщина	1269,7	РФ	1464,8
Угорщина	874,2	Угорщина	1070,0	Польща	1195,2	Польща	1144,2
Румунія	584,8	Румунія	763,2	Румунія	774,6	Румунія	791,1
Словаччина	416,2	Словаччина	412,5	Словаччина	410,5	Словаччина	366,2
Узбекистан	158,0	Німеччина	154,5	Ізраїль	216,6	Туреччина	270,7
Німеччина	131,2	Ізраїль	149,4	Туреччина	199,6	Ізраїль	261,5
Туреччина	116,3	Туреччина	140,7	Німеччина	171,1	Німеччина	209,4
Загальний іноземний туристопотік	12711,5	Загальний іноземний туристопотік	12428,2	Загальний іноземний туристопотік	13333,1	Загальний іноземний туристопотік	14229,6

Джерело: [8]

Традиційно, найбільша кількість туристів приїжджала з Російської Федерації, однак протягом аналізованого періоду відбулося їх зменшення до 1,4 млн. осіб, що становить 11% у загальній структурі в'їзного туристичного потоку. Першу позицію у 2017 р. за обсягами міжнародних туристичних прибуттів в Україну посідала Угорщина – 11,2 млн. осіб, друге місце займала Молдова – 4,4 млн. осіб, третє місце займала Білорусь – 2,7 млн. осіб. У 2017 р., порівняно із 2014 р., відбулося значне зростання міжнародних туристичних прибуттів з Угорщини (у 12 разів), Туреччини (у 2,3 рази), Білорусь (у 1,7 рази) та Німеччини (у 1,6 рази) [7].

Україна останніми роками продовжує імпортувати туристичні послуги, а кількість наших громадян, що їде відпочивати за кордон постійно збільшується, незважаючи на негативну економічну ситуацію та падіння рівня доходів.

Переважання імпорту туризму над експортом негативно відбивається на загальному стані економіки. Розвиток міжнародного туризму в країнах, які переважно приймають туристів, обумовлений прагненням збільшити приплив іноземної валюти і створити нові робочі місця. Багато країн за допомогою міжнародного туризму намагаються вирішити проблеми платіжного балансу.

Співвідношення між доходами і витратами від міжнародного туризму у країнах та регіонах відрізняються. Позитивне сальдо має США (+75,7 млрд. дол.), Франція (+19,3 млрд. дол.), Італія (+16,5 млрд. дол.) [9]. Негативне сальдо має Китай (-225,1 млрд. дол.), Німеччина (-49,3 млрд. дол.) та Велика Британія (-20,2 млрд. дол.) (табл. 6).

До сучасних чинників розвитку міжнародного туризму належать: політичне (мирне) співіснування населення на більшій частині планети; підтримка туризму з боку державних органів у більшості країн, що розвивають міжнародний туризм;

Таблиця 6

Сальдо туристичного балансу за 2017 рік, (млрд. дол.)

№	Країна	Доход	Витрати	Сальдо
1	США	210,7	135,0	+ 75,7
2	Франція	60,7	41,4	+ 19,3
3	Італія	44,2	27,7	+ 16,5
4	Австралія	41,7	34,2	+ 7,5
5	Вел. Британія	51,2	71,4	- 20,2
6	Німеччина	39,8	89,1	- 49,3
7	Китай	32,6	257,7	-225,1

зростання суспільного багатства; скорочення робочого часу; розвиток транспорту; вдосконалення рівня суспільної свідомості. Демографічні чинники представлені зростанням середньої тривалості життя, підвищенням рівня урбанізації. На даний час міжнародний туризм у постіндустріальному суспільстві фактично стає основою глобального стилю життя. Україна має усі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку в'їзного та виїзного туризму. Займаючи вигідне геополітичне положення, Україна володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом, культурно-історичними пам'ятками світового рівня та туристичною індустрією, яка швидко розвивається [7].

Завдяки ефективному розвитку туристичної індустрії перед Україною стоїть можливість виходу на новий якісний рівень розвитку туристичної сфери. Однак, для цього необхідно ввести високі стандарти економічної, політичної і соціальної сфер, забезпечити стабільність і досить високий рівень соціально-економічних показників в довгостроковій перспективі [5].

Висновки з проведеного дослідження. В Україні необхідно створити чіткий механізм статистичних спостережень у сфері туризму та розробити методологічні основи правильного аналізування даних туризму. Треба стабілізувати

політичне та економічне положення країни, тоді прибуття іноземних туристів може згодом збільшитись та стабілізуватись. Важливий аспект в розвитку туризму – розподілення бюджету країни на розвиток її туристичних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition. URL: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2018.pdf (дата звернення: 19.01.2019).
2. UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition. URL: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf (дата звернення: 19.01.2019).
3. Герасименко В.Г., Галасюк С.С. Тенденции развития мирового туристического рынка. *Науковий вісник ОДЕУ.* 2007. № 12 (49). С. 3-14.
4. Nezdoyminov S., Shykina O. Prospects of development of tourist flow in Ukraine. Modern European Researches. Privatuniversität Schloss Seeburg. Salzburg. Austria. 2016. № 4. P. 82-90.
5. Шикина О.В., Загорулько С.Ю. Современные тенденции и перспективы развития международного туризма. *Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації:* матеріали IX Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Переяслав-Хмельницький, 2015. Вип. 9. С. 35-38.
6. Шикіна О.В. Індекс туристичної конкурентоспроможності як показник туристичного потенціалу України. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2017. № 2. Т. 2. С. 275-279.
7. Шикіна О.В., Мережко К.А. Аналіз індикаторів розвитку України в міжнародному туризмі. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Вип. № 20. С. 85-92.
8. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2017 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/ vig2017_u.htm (дата звернення: 21.01.2019).
9. Гончаренко Я.Є., Шикіна О.В. Тенденції розвитку готельної індустрії Італії. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України:* матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 31 травня – 1 червня). Одеса: ОНПУ, 2018. С. 202-205.

REFERENCES:

1. UNWTO (2018) Tourism Highlights, 2018 Edition. Available at: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2018.pdf (accessed 19 January 2019).
2. UNWTO (2015) Tourism Highlights, 2015 Edition. Available at: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf (accessed 19 January 2019).
3. Gerasymenko V.G., Ghalasjuk S.S. (2007) Tendentsii razvitiya mirovogo turisticheskogo rynka [Development trends of the global tourism market]. *Naukovyj visnyk ODEU,* no. 12 (49), pp. 3-14.
4. Nezdoyminov S., Shykina O. (2016) Prospects of development of tourist flow in Ukraine. *Modern European Researches.* Privatuniversität Schloss Seeburg, Salzburg, Austria, no. 4. pp. 82-90.
5. Shykina O.V., Zaghoruljko S.U. (2015) Sovremennye tendentsii i perspektivy razvitiya mezhdunarodnogo turizm [Current trends and prospects for the development of international tourism]. Proceedings of the *Tendenciji ta perspektyvy rozvytku nauky i osvity v umovakh ghlobalizaciji (Ukraine, Pereyaslav-Khmelnitsky, October 15, 2015),* Pereyaslav-Khmelnitsky: No. 9, pp. 35-38.
6. Shykina O.V. (2017) Indeks turystychnoji konkurentospromozhnosti jak pokaznyk turystychnogho potencialu Ukrajiny [Tourism competitiveness index as indicator of Ukraine's tourism potential]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu,* no. 2, pp. 275-279.
7. Shykina O.V., Merezhko K.A. (2017) Analiz indykatoriv rozvytku Ukrainy v mizhnarodnomu turyzmi [Analysis of Ukrainian development indicators in international tourism]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky,* no. 20, pp. 85-92.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) V'jizd inozemnykh ghromadjan v Ukrajinu za krajinamy [Entrance of foreign citizens to Ukraine by countries from which they arrived in 2017], statistical yearbook: Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2017_u.htm (accessed 21 January 2019).
9. Goncharenko Y.E., Shykina O.V. (2018) Tendenciji rozvytku ghoteljnoji industriji Italiji [Trends in the development of the hotel industry in Italy]. Proceedings of the *Accounting and analytical support for the innovative transformation of the Ukrainian economy (Ukraine, Odesa, May 31 – June 1, 2018),* Odesa: ONPU, pp. 202-205.

Shykina Olga
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economics University
Goncharenko Ynislava
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer of Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economics University
Kozlovsky Roman
Lecturer of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economics University

DYNAMICS OF INTERNATIONAL TOURISM INDICATORS

The purpose of the article is studying the statistics of international tourism. It gives an opportunity to analyze changes in the field of tourism, as well as an understanding of what weaknesses and strengths in this field are. In order to determine the place of Ukraine in the total volume of international tourism, it is necessary to systematize indicators and analyze them in recent years.

Methodology. The study is based on official statistics of UNWTO and analysis of their growth rates

Results. The article discusses the dynamics of indicators of international tourism for the period 2014-2017. The ratings of leaders among the countries of the world are given in such indicators as the number of foreign tourists visiting the country, income from international tourism, expenditures on international tourism, and the tourist balance. Analyzed the tourism potential of Ukraine, in particular, studied the state of the tourism industry in Ukraine.

Nowadays, international tourism is a developing industry. Unfortunately, in Ukraine, he is undergoing the ups and the downs. The unstable political and economic situation negatively influences the development of tourism in the country – both outbound and inbound tourism. According to the UNWTO in Ukraine in 2017, the arrival of foreign tourists was 14,2 million people, and in 2014 their number was 12,7 million people. Based on these data, we can conclude that the arrival of tourists has increased by almost 11,8 %. This insignificant growth negatively affects the development of tourism in the country. Accordingly, revenues from international tourism also decreased – in 2017 they amounted to 1,26 billion dollars, while in 2014 – 1,61 billion dollars. According to the tourism competitiveness index in 2017, Ukraine ranked 88th out of 136 analyzed countries.

Ukraine has a huge potential for the development of tourism. Financing tourist destinations will lead to a positive result. One of the important processes is the establishment of a political situation in the country. Also, the stability of the economy is an important aspect in the development of tourism. With its advantageous geo-political location, Ukraine has a great tourist and recreational potential, a favorable climate, world-class cultural and historical monuments and a rapidly developing tourism industry.

Practical implications. Modern factors of the development of international tourism include: political coexistence of the population on most of the planet; support for tourism by government agencies in most of the countries that develop international tourism; growth of social wealth; shorter working hours; development of transport; improving the level of social consciousness. Demographic factors are represented by an increase in average life expectancy, an increase in the level of urbanization. Currently, international tourism in post-industrial society actually becomes the basis of the global lifestyle.

Value/originality. It is necessary to create a clear mechanism for statistical observations in the field of tourism and develop a methodological basis for the correct analysis of tourism data in Ukraine. It is necessary to stabilize the political and economic situation of the country, then the arrival of foreign tourists can then increase and stabilize. An important aspect in the development of tourism is the distribution of the country's budget for the development of its tourism resources.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СТАН РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

STATE OF DEVELOPMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

УДК 338.242.4

Біла І.С.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки освіти
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова
Іллічова Е.І.
магістр
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

У статті досліджено стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Автори зазначають, що чинний механізм паритетного співробітництва держави та бізнесу за рахунок реалізації державно-приватного партнерства в Україні не набув значного поширення. Практика його впровадження досить незначна та розповсюджується повільними темпами. Найпоширенішою правовою формою реалізації державно-приватного партнерства у вітчизняній практиці є концесія. Переважними моделями впровадження державно-приватного партнерства є проекти передавання активів та проекти «з нуля», і реалізуються вони переважно у сфері оброблення відходів, у сфері збору, очищення та розподілення води та у будівництві та/або експлуатації доріг, залізниць, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів тощо. Такий незадовільний стан розвитку державно-приватного партнерства, на думку авторів, не дає змоги виявити весь його позитивний потенціал у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: *бізнес, держава, взаємодія держави і бізнесу, державно-приватне партнерство, концесія.*

В статье исследовано состояние развития государственно-частного партнерства в Украине. Авторы отмечают, что действующий механизм паритетного сотрудничества государства и бизнеса за счет реализации государственно-частного партнерства в Украине не широко распространен. Практика его применения весьма незначительна и распространяется медленными темпами. Самой распространенной правовой формой реализации государственно-частного партнерства в отечественной практике является концессия. Предпочтительными моделями внедрения государственно-частного партнерства проекты передачи активов и проекты «с нуля», и реализуются они преимущественно в сфере обработки отходов, в сфере сбора, очистки и распределения воды и в строительстве и/или эксплуатации дорог, железных дорог, тоннелей и метрополитенов, морских и речных портов и тому подобное. Такое неудовлетворительное состояние развития государственно-частного партнерства, по мнению авторов, не позволяет выявить весь его позитивный потенциал в решении проблем социально-экономического развития.

Ключевые слова: *бизнес, государство, взаимодействие государства и бизнеса, государственно-частное партнерство, концессия.*

The current state of the economy of most countries requires the state to use new, more progressive models of its own activities, as well as models of interaction with other economic actors. Economic crises destroyed the economies of many countries, depleted the financial resources of the states, and also pushed for mechanisms of interaction between the private and public sectors, the cooperation of which should be beneficial for all participants in the process of reforming the economy. One of such mechanisms is public-private partnership. This article explores the state of development of public-private partnership in Ukraine. The authors note that the current mechanism of parity cooperation between the state and business due to the implementation of public-private partnership in Ukraine has not been widely disseminated. The practice of its implementation is rather insignificant and is spreading at a slow pace. The latter is confirmed by statistics, according to which, on January 1, 2017, 186 projects were implemented on the basis of public-private partnership (154 concession agreements, 32 joint venture agreements, 1 public-private partnership agreement) were implemented. In Ukraine, the prevailing models of the implementation of public-private partnership are projects for the transfer of assets and projects from scratch – 56,9% and 40% of the total number of projects and 18% and 81% of the total amount of investments in 2016. Such projects are implemented mainly in the field of waste management – 112 (63,2% of the concluded agreements), in the area of collection, treatment and distribution of water 30 (16,8% of the concluded agreements) and in the construction and / or operation of motorways, roads, railways , runways at aerodromes, bridges, road raids, tunnels and subways, sea and river ports and their infrastructure 16 (9% of the concluded agreements). The most widespread legal form of realization of public-private partnership in the domestic practice is concession. Such an unsatisfactory state of development of public-private partnership, according to the authors, does not allow to identify all its positive potential in solving the problems of socio-economic development.

Key words: *business, state, state and business interaction, public-private partnership, concession.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки переконливо доводять необхідність серйозного осмислення концептуальних проблем її генезису та знаходження оптимальної й ефективної взаємодії державного та приватного секторів. Стратегічне значення активізації їхнього співробітництва в умовах слабкості, інверсійності та деформованості ринкових відносин пов'язане зі значними можливостями й потребами приватного сектору економіки у здійсненні реструктуризації економіки, створенні ефективного конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів, підвищенні інвестиційної спрямованості економіки, забезпеченні довгострокового соціально-економічного зростання, тобто вирішення цілої низки важливих соціально-економічних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні основи ефективного державно-приватного партнерства, а також загальні питання його розвитку у світі, необхідно виокремити дослідження таких учених: О. Бєляєва, В. Бодрова, В. Варнав-

ського, З. Варналія, Л. Воротіної, А. Гриценка, Н. Діденко, Б. Кваснюка, М. Козоріза, В. Кредісова, В. Мандибури, В. Сизоненка, Ф. Узунова та ін. Цими науковцями висвітлені проблеми розвитку бізнесу, запропоновані важелі його підтримки, розглянута сутність та роль державно-приватного партнерства, висвітлені потенційні можливості та інтереси сторін у його використанні, виявлено переваги та недоліки такої форми партнерства. Дослідження чинників, що визначають успішність застосування державно-приватного партнерства, проводили такі зарубіжні вчені, як Р. Скліт, А. де Палма, Л. Лерут, Дж. Пруньє, М. Хаммамі, Ж.-Ф. Руханьяніко та Е. Єхо.

Незважаючи на значну кількість публікацій та їхню наукову цінність, феномен державно-приватного партнерства потребує подальшого дослідження, особливо в таких аспектах, як досвід його реалізації в Україні.

Постановка завдання. У зв'язку з цим мета статті – дослідити стан поширення державно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах. Останнє дасть можливість виявити особливості та проблеми розвитку такої форми взаємодії держави і бізнесу, але й обґрунтувати напрями підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні необхідність поширення практики державно-приватного партнерства задекларована в Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. [1], відповідно до якої пріоритетними сферами застосування державно-приватного партнерства є:

- виробнича інфраструктура і високотехнологічне виробництво (транспорт і зв'язок, транспортна інфраструктура, енергетичний сектор, машинобудування);
- агропромисловий комплекс (ринкова та виробнича інфраструктура);
- будівництво і житлово-комунальне господарство (реалізація соціально значущих інфраструктурних проектів, будівництво, реконструкція та технічне переоснащення у сферах теплопостачання, централізованого водопостачання і водовідведення, підвищення ресурсо- та енергоефективності, поводження з побутовими відходами, упорядження територій тощо);
- соціальний захист населення (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм і спорт);
- наукова, науково-технічна, інноваційна та інформаційна;
- розвиток природно-заповідного фонду [2].

Нині Закон України «Про державно-приватне партнерство» висуває такі вимоги приватному сектору:

- проекти державно-приватного партнерства функціонально мають забезпечити значно вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення винятково державним партнером;
- проекти мають бути довготривалими (від 5 до 50 років);
- проекти мають передбачати фінансування (або співфінансування) відповідних проектів з боку приватного партнера;
- проекти мають включати розмежування відповідальності й ризиків між приватним і державним партнерами у процесі здійснення державно-приватного партнерства [1].

При цьому необхідно зазначити, що ці вимоги у загальних та фундаментальних рисах відповідають загальновизнаним вимогам до таких проектів, у тому числі принципам, сформульованим Європейською Комісією.

В Україні найпоширенішою правовою формою співпраці держави та бізнесу в сфері реалізації державно-приватного партнерства є концесія. Згідно з вітчизняним законодавством концесія – це надання уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній строковій основі юридичній або фізичній особі права на створення та (або) управління об'єкта концесії, за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань зі створення та (або) управління об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [3].

Нині регулювання відносин концесії державного й комунального майна здійснюється Законами України «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності», «Про особливості здачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності». Варто зазначити, що провідна роль у реалізації таких проектів державно-приватного партнерства віддана державному партнерові, що виявляється у розширеному обсязі прав порівняно з приватним партнером (зокрема, щодо права власності на об'єкти, створені в процесі реалізації проектів). Ця тенденція загалом відповідає надмірному «державному регулюванню», яке в нинішній ситуації згубно впливає на бізнес-середовище.

Україна вже має деякий досвід у сфері впровадження державно-приватного партнерства (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка росту проектів різних форм державно-приватного партнерства в Україні, 2012–2016 рр.

	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Державно-приватне партнерство					1
Спільна діяльність	32	31	33	31	32
Концесія	79	128	138	146	153
Разом	111	159	171	177	186

Джерело: [4]

Так, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 177 проектів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність). Станом на 1 січня 2017 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 186 проектів (укладено 154 договорів концесії, 32 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства) [4]. Проте, варто зазначити, що більшість проектів так і не була завершена через недотримання однією зі сторін обов'язків, які покладалися на учасників партнерства згідно з договором.

Позитивний приклад використання механізму державно-приватного партнерства був отриманий у сферах енергетики та телекомунікацій. Таке поширення саме у цих сферах пов'язане з їхньою прибутковістю, а сфери, що потребують значного залучення приватного капіталу, зокрема сфера водопостачання та водовідведення, в якій велика кількість інженерних мереж перебуває у критичному стані та заміна необхідного устаткування була б доцільною, залишаються осторонь їхньої уваги. Таким чином, подібний безсистемний характер упровадження проектів державно-приватного партнерства та незацікавленість приватних інвесторів вкладати свої кошти у менш привабливі сфери національної економіки гальмують його розвиток в Україні.

В Україні переважними моделями впровадження державно-приватного партнерства є проекти передавання активів та проекти «з нуля». Зазначені моделі займають відповідно 56,9% і 40% від загальної кількості проектів та 18% і 81% – від загальної кількості інвестицій [2]. Щодо проектів передавання активів така ситуація пояснюється продовженням (або закінченням) тривалого процесу перерозподілу власності між державою та приватними особами.

Проекти реалізуються у різних сферах господарської діяльності (рис. 1), зокрема, найбільша кількість від загальної кількості проектів була сконцентрована у сфері оброблення відходів – 112 (63,2% від укладених угод).

Крім сфери оброблення відходів, значна частина проектів державно-приватного партнерства належить до сфери збору, очищення та розподілення води (30 проектів, що становить 16,8% від загальної кількості), 16 проектів стосуються будівництва та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їхньої інфраструктури (9,0% від загальної кількості), шість проектів спрямовані на виробництво, транспортування і постачання тепла (3,3% від загальної кількості); п'ять проектів – виробництва, розподілення та постачання електричної енергії (2,8 % від загальної кількості); два проекти спрямовані на управління нерухомістю (1,1% від загальної кількості); за одним проектом реалізується у сфері пошуку, розвідки родовищ корисних копалин та їх видобування, а також у сфері туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту (по 0,6% від загальної кількості); ще чотири проекти реалізуються в інших сферах економіки (2,6% від загальної кількості) [4].

Аналіз зарубіжного досвіду використання проектів державно-приватного партнерства показав, що в кожній країні є своя найбільш пріоритетна галузь із його використання. Так, у США такою галуззю є автодороги, у Великобританії – охорона здоров'я та освіта, в Німеччині – освіта, в Італії, Канаді та Франції – охорона здоров'я [4].

У країнах із перехідною економікою – країнах Центральної і Східної Європи (Болгарія, Чехія, Угорщина, Хорватія, Польща, Румунія, Україна) такі галузі, як охорона здоров'я та освіта, знаходяться вже далеко не на 1-му місці. За застосуванням державно-приватного партнерства лідирують автодороги, будівництво мостів і тунелів, легкого наземного метро, аеропорти. У країнах із перехідною економікою їм приділяється увага насамперед, у них вкладаються кошти [5].

Таким чином, як ми бачимо із рис. 1, саме проекти у сфері транспортної інфраструктури займають значну частку в проектах державно-приват-

Рис. 1. Сфери реалізації проектів концесії в Україні у 2016 році

ного партнерства в Україні. Цікавими є дані про те, які механізми державно-приватного партнерства використовуються в галузях інфраструктури, в тому числі у сфері транспортної інфраструктури (табл. 2) [6].

Таблиця 2

Механізми реалізації проектів державно-приватного партнерства у вітчизняних галузях інфраструктури за 2017 рік

	Всього проекти, од.	частка, %	Проекти транс-порту, од.	частка, %
ВСЬОГО	5314	100	1397	100
Концесії	1306	25	795	57
BROT	725	14	463	33
RLT	61	1	50	4
ROT	520	10	282	20
Приватизація	722	14	69	5
Повна	175	3	12	1
Часткова	547	10	57	4
Проекти нового будівництва	3029	57	449	32
BLT	15	0	3	0
BOT	1434	27	426	30
BOO	882	17	8	1
Комерсант	645	12	12	1
Оренда	53	1	0	0
Контракти на управління та оренда	257	5	84	6
Оренда	102	2	31	2
Контракти на управління	155	3	53	4

Джерело: [6]

Дані таблиці 2 ілюструють, що такі механізми державно-приватного партнерства, як концесії і BOT, є найбільш придатними для розвитку об'єктів транспортної інфраструктури, виходячи зі світової практики. Понад 80% проектів державно-приватного партнерства у сфері транспорту реалізуються відповідно до трьох його типів: BROT (33%), ROT (20%), а також BOT (30%) для проектів нового будівництва. Зокрема, для дорожнього господарства частка підтипів BROT, ROT, і BOT становить у сукупності 94% [6].

Окрім галузей переробки і транспорту, в енергетиці 75,6% проектів було реалізовано у межах такої моделі державно-приватного партнерства, як відчуження власності, що пояснюється об'єктивними причинами перерозподілу власності та продажем державної частки корпоративних прав в енергогенеруючих компаніях; у галузі телекомунікацій 85,7% проектів – як нові проекти, що зумовлювалося потребами розвитку ринку мобільного та стільникового зв'язку; у галузі водопостачання та водовідведення було реалізовано 1 проект у межах концесії і 1 – у межах лізингового контракту, у транспортній сфері – 1 проект реалізовувався як новий.

Отже, серед численних сфер, де можуть реалізовуватися проекти державно-приватного партнерства, нині найбільшого поширення в Україні вони отримали лише в переробці відходів, транспортній галузі, енергетиці та телекомунікаціях. Основною причиною цього є те, що ці сфери є прибутковішими й найбільш запитуваними, отже, приватні партнери надають поки перевагу саме їм. З іншого боку, сфери, що потребують більшої участі приватних партнерів, залишаються поза їхньою увагою. Таким чином, інвестування в найприбутковіші галузі та не досить ефективна державна політика щодо залучення приватних інвесторів до менш привабливих сегментів державного сектору економіки також не сприяють розвитку механізму державно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи, можна сказати, що чинний механізм паритетного співробітництва держави та бізнесу за рахунок реалізації державно-приватного партнерства в Україні не набув значного поширення. Практика його впровадження досить незначна та розповсюджується повільними темпами, найбільшого впровадження він набув у переробній, транспортній, енергетичній та телекомунікаційній галузях, з усіх можливих форм впровадження механізму державно-приватного партнерства в Україні розповсюджена концесія.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» від 14 серпня 2013 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80.

2. Private Participation in Infrastructure Database. URL: http://ppi.worldbank.org.

3. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14.

4. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики // U-LEAD. – 2017. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_ULEAD_30_10_2017.pdf.

5. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М.С. Айрапетян // Аналитическая записка. URL: http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&m ark=r981605004.

6. Чукаєва І.К. Державно-приватне партнерство – сучасний механізм залучення інвестицій до інфраструктурних галузей / І.К. Чукаєва // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 2 (2). С. 145-148. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29__33.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrajiny «Pro skhvalennja Koncepciji rozvytku derzhavno-pryvatnogho partnerstva v Ukrajini na 2013-2018roky» vid 14 serpnja 2013 roku [The Law of Ukraine «On approval of the Concept of public-private partnership development in Ukraine for 2013-2018»] [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2013_8_6 (accessed 10 January 2018).
2. Private Participation in Infrastructure Database [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://ppi.worldbank.org (in English), (accessed 5 January 2018).
3. Zakon Ukrajiny «Pro koncesiji» vid 16.07.1999 roku [The Law of Ukraine «About concession»] [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14 (accessed 12 January 2018).
4. Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak mekhanizm realizaciji novoji reghionaljnoji polityky (2017) [Public-private partnership as a mechanism for implementing a new regional policy] [Elektronnyj resurs]. – Available at: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_ULEAD_30_10_2017.pdf (accessed 12 January 2018).
5. Hayrapetyan M.S. (2016) Zarubezhnyy opyt ispol'zovaniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Foreign experience in the use of public-private partnerships] Analiticheskaya zapiska, (electronic journal). Available at: http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark=r981605004/ (accessed 25 December 2018).
6. Chukauva I. K. (2017) Derzhavno-pryvatne partnerstvo — suchasnyj mekhanizm zaluchennja investycij do infrastrukturnykh ghaluzej [Private-private partnership – modern mechanism of investments to infrastructure galleries] Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka», (electronic journal), no. 2, pp. 145-148. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29__33 (accessed 25 January 2018).

Bila Irina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Education Economics
National Pedagogical University M.P. Dragomanov
Illichova Emily
Master's Degree
National Pedagogical University M.P. Dragomanov

STATE OF DEVELOPMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of this article is to investigate the state of the spread of public-private partnership in Ukraine in modern conditions.

Methodology. The research on the development of public-private partnership is based on the analysis of the legal and regulatory framework for its implementation in Ukraine and the analysis of the main statistical data, which demonstrate the state of its dissemination in the domestic economic practice.

Results. The necessity of spreading the practice of public-private partnership is declared in the Concept of Public-Private Partnership Development in Ukraine for 2013–2018. As of 1 January 2017, 186 projects were implemented on the basis of public-private partnership (154 concession agreements, 32 joint venture agreements, 1 public-private partnership agreement). In Ukraine, the prevailing models of the implementation of public-private partnership are projects for the transfer of assets and projects from scratch – 56.9% and 40% of the total number of projects and 18% and 81% of the total amount of investments in 2016. Such projects are implemented mainly in the field of waste management – 112 (63,2% of the concluded agreements), in the area of collection, treatment and distribution of water 30 (16,8% of the concluded agreements) and in the construction and / or operation of motorways, roads, railways , runways at aerodromes, bridges, road raids, tunnels and subways, sea and river ports and their infrastructure 16 (9% of the concluded agreements).

Consequently, the current mechanism of parity cooperation between the state and business due to the implementation of public-private partnership in Ukraine has not been widely disseminated. The practice of its implementation is rather insignificant and is spreading at a slow pace.

Practical implications. It is worth noting that the necessity of development of public-private partnership in Ukraine is acknowledged as domestic scientists-economists, as well as subjects of economic activity. In essence, public-private partnership is a modern way of implementing the state's influence on the business sector, and its implementation into the practice of Ukraine will give a new impetus to the effective interaction of the state and entrepreneurs. The poor state of development of public-private partnership, as shown by the analysis, does not allow to reveal its significant potential in the implementation of economic restructuring, the creation of an effective competitive environment, the activation of innovation processes, increasing the investment orientation of the economy, ensuring long-term socio-economic growth, that is, solving a number of socio- economic development.

Value/originality. The article analyzes the state of development of public-private partnership in Ukraine. The analysis showed an unsatisfactory state of its development in domestic practice. The latter will enable in the course of further research to reveal the peculiarities and problems of the development of such a form of interaction between the state and business, as well as substantiate the directions of increasing its efficiency.

FEATURES OF STRATEGIC PLANNING OF INVESTMENT ACTIVITIES OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 338.439

Haltsova O.L.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department
of National Economy and Marketing
and International Economic Relations
Classical Private University

У статті розглянуто сутність стратегічного планування інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості, досліджено можливості використання існуючих стратегічних інструментів для планування діяльності підприємств, проаналізовано основні етапи процесу розробки інвестиційної стратегії, основні критерії, що впливають на інвестиційні проекти, сформульовано основні завдання, об'єкти та принципи інвестиційного планування, що дасть змогу ефективно управляти інвестиційною діяльністю харчових підприємств, обґрунтовані можливі проблеми які можуть виникнути при розробці інвестиційної стратегії.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність, інвестиційна стратегія, інвестиційна привабливість, стратегічне планування, стратегічні плани, підприємства харчової промисловості.*

В статье рассмотрена сущность стратегического планирования инвестиционной деятельности предприятий пищевой промышленности, исследованы возможности использования существующих стратегических инструментов для планирования деятельности предприятий, проанализированы основные этапы процесса разработки инвестиционной стратегии, основные критерии, влияющие на инвестиционные проекты, сформулированы основные задачи, объекты и принципы инвестиционного планирования, что позволит эффективно управлять инвестиционной деятельностью пищевых предприятий, обоснованы возможные проблемы которые могут возникнуть при разработке инвестиционной стратегии.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, инвестиционная стратегия, инвестиционная привлекательность, стратегическое планирование, стратегические планы, предприятия пищевой промышленности.*

In the article, the essence of strategic planning of investment activity of food industry enterprises is considered; the possibilities of using existing strategic tools for planning of activity of enterprises are investigated; the main stages of the investment strategy development process and the main criteria influencing investment projects are analysed; the main tasks, objects, and principles of investment planning are formulated, which will enable to effectively manage the investment activity of food businesses; possible problems that may arise when developing an investment strategy are justified.

Key words: *investment activity, investment strategy, investment attractiveness, strategic planning, strategic plans, food industry enterprises.*

Formulation of the problem. Compliance with world standards, preservation of food independence, as well as positions in the domestic and foreign markets can be subject to the active introduction of modern food production technologies. Therefore, the issues of increasing the efficiency of functioning of domestic food businesses, identifying threats and potential opportunities for the growth of the industry, as well as improving the quality and competitiveness of domestic food products, are becoming extremely relevant.

In the process of development, the food business faces certain problems, which are overcome through strategic planning and the adoption of effective management decisions, and strategic planning technologies play an important role in shaping enterprise development strategies. The processes of formation of investment capital, the use of information, knowledge, and related technologies should be reflected in the long-term plans of the enterprise in order to take into account its strengths and weaknesses, contribute to the creation of a new value.

For a well-established process of strategic food business planning, it is necessary to use a toolkit that should take into account the specifics, the problems of enterprises and the current economic situation in the state.

Analysis of recent research and publications. Such well-known scientists as L. Borsch, A. Gaidutsky, V. Heyets, B. Danylyshyn, O. Gubar, N. Titarenko, I. Matyushenko, Z. Shershnyov, and others devoted their works to issues of the development of investment planning strategy. However, in the writings of the authors of the study, the essence of strategies for attracting investment, strategy as an investment process, which is an integral part in the formation and decision-making process of investing in food companies, is not sufficiently revealed, which confirms the necessity of the research. Despite a large number of papers on this issue, the problems of implementing an effective investment strategy remain unresolved and problematic, which is why this research topic is relevant, contains a theoretical and practical value, and deserves attention.

The purpose of the article. The purpose of the article is to determine the essence, role, and significance of strategic planning of investment activity of food enterprises, peculiarities of its development and implementation.

Presenting the main material. The food industry is a promising branch of the domestic economy, but given the economic and political difficulties, the high level of competition in Ukraine in the food industry, it is facing the problem of developing and selecting priority areas of activity.

Since there is no single strategic intention for all enterprises, the process of choosing a strategy

for each economic operator depends on a number of factors: the company's position in the market, the dynamics of its development, the potential, the behaviour of competitors, the characteristics of the product manufactured by it, the state of the economy, the cultural environment, etc.

The basis of strategic planning and development of strategic plans is a deep analysis of the main trends, threats, and opportunities that exist (may appear) in the external environment of the enterprise, and a comprehensive forecast of their future change. This allows formulating promising goals in various fields of activity, such as innovation, diversification, expansion of existing and capture of new markets, direction, and ways of competition; evaluating the possible consequences of the implementation or, conversely, the refusal to implement those or other strategies. The identification of peculiarities and trends of development is a necessary initial stage of the strategic analysis of food businesses and the process of their strategic planning in general.

The need for a diagnosis of strategic intentions of food industry enterprises is due to the need to overcome the systemic economic crisis, which covered all branches of industrial production, and especially significantly influenced the production of food products, the volume of which in recent years tends to decrease. The strategy of economic growth in the food industry is the basis for ensuring the population's guaranteed quality and affordable food. The strategy of long-term and sustainable economic growth requires answering questions about the factors of economic growth, their interconnection, sources of formation of a new quality of economic development. Of great importance is the study of the possibilities of using the internal capacity of the food industry and external factors of economic growth. Creating the necessary conditions for stable growth in the food industry is due to the use of both traditional and new sources of economic growth.

In formulating a strategic intention, it is expedient to carry out a comprehensive analysis of both external and internal environment, with the justification in the first stage of the choice of a market segment for analysis. The food industry is a branch of the manufacturing industry, it is a collection of food products in finished or semi-finished products, a variety of products produced, as well as their specificity, does not allow to position the enterprise in the food industry as a whole, as it is associated with a number of serious barriers, caused by the pronounced industry specificity.

Investment activity not only reduces to financing current investment projects. It increasingly gives priority to the formation of promising directions of investment activity of business structures, an effective tool of which is strategic planning. Strategic planning of investment activity is the most complex form of planning. This complexity is primarily determined by the long-term implementation of strategic plunge and the resulting high degree of unpredictability of the reality of planned solutions.

Strategic investment planning is one of the most important elements of strategic management and is developing measures that are mutually consistent with time, resources, and performers to profit by investing in the most promising, in terms of market conditions, enterprise activity.

An effective investment management tool for an enterprise is an investment strategy. This strategy is a system of long-term goals of investment activity of the enterprise, determined by the general objectives of its development and investment ideology, as well as the choice of the most effective ways to achieve them [1, p. 132]. The investment strategy can be presented as a general plan of action in the field of investment activity of the enterprise, which determines the priorities of its directions and forms, the nature of the formation of investment resources and the sequence of stages of realization of long-term investment objectives. The development of an investment strategy for food businesses includes the following steps: analysis and evaluation of the external and internal environment; definition of strategic goals of investment activity; definition of investment needs and investment opportunities; strategic analysis and definition of strategic alternatives; choice of investment strategy; preparation of the final strategic plan of investment activity; organization of realization of investment strategy [2, p. 49]. The order and content of the main stages of the development of an investment strategy do not guarantee success in the business market if there is no coherence in the investment activity.

At the first stage, the analysis and evaluation of the external and internal environment of the economy are carried out, investment strategies are formed. At this stage, firstly, there is a definition of the main elements of the environment, the selection of those that really matter for investment activity, collecting information on the status and development of these elements. Secondly, farms analyse and evaluate their internal environment, that is, the collection and analysis of information on the state and development of internal systems are carried out. The result of this phase is information on the investment climate of the state, investment attractiveness in the region and sectors of the economy in which farms carry out their activities, as well as information on their level of development. In the analysis of the external and internal environment of the investment activity of food enterprises, a SWOT analysis is used, which means comparing the parameters of the production activity [3, p. 113]. Based on the SWOT analysis, you can determine the strategic position of the enterprise, as well as the information on the internal and external environment, the ability to determine the strategic objectives of investment activity.

The system of strategic objectives of investment activity is intended to provide a choice of the most

effective directions of real and financial investment, the formation of sufficient amount of investment resources, minimization of investment risk of farms. Strategic goals of investment activity are the desirable parameters that enable to direct and evaluate the investment activity of enterprises in the long term.

The next stage is the definition of investment opportunities and needs. Determined: first, the investment needs of the enterprise in the resources needed to achieve strategic goals; and secondly, the investment opportunities of the enterprise are estimated. In the process of evaluation, it is determined whether the enterprises have sufficient internal potential in order to achieve the desired strategic investment objectives in the current environment. The internal potential is estimated from the standpoint of financial, industrial, labour, information, and other resources of farms.

At the next stage, the strategic analysis involves comparing the investment needs of the enterprise and its investment opportunities: the factors that limit the ability to achieve strategic goals are identified and the gap between the desirable indicators and the capabilities of enterprises is determined. Based on the identified factors, different variants of strategic alternatives are formed. The choice is then made of one of the alternative strategies and its implementation is carried out. At this stage, it is important to define the directions of investment – diversification or concentration of investment activity of enterprises. In preparing the final strategic investment plan, the strategic plan should include the main strategic directions of investment activity, the forms of investment activity and their correlation, as well as sources of financing of investment activity of enterprises in the perspective period [4]. Organization of the implementation of the investment strategy of the food business includes a selection of implementation mechanisms developed by the investment strategy of the enterprise. The developed investment strategy of the company must meet a number of requirements. First of all, the investment strategy must be coordinated with the general strategy of enterprise development. In addition, the investment strategy of the company should be realistic in terms of the needs and possibilities of its implementation and efficiency.

Conclusions. Taking into account the peculiarities of enterprises of the food industry, the investment strategy should contribute to solving the following issues: organization of inflow of investment flows; revealing the most up-to-date and informative parts in the information support for further in-depth research; selection of technical and technological support; definition of the list of needs of the enterprise; estimation of the possibility of solving problems with the help of own resources and attracted capital. Consequently, the main objective of the investment strategy of the food industry enterprises is to provide investment decision-making, to improve the organizational structure and management, to increase the efficiency of the use of resources, and thus to ensure the competitive advantages and competitiveness of both the product and the enterprise as a whole. The main aspects of the implementation of the investment strategy should be reflected in the strategic plan of the management of the preparation of projects for the investment development of food industry enterprises.

The development and implementation of an investment strategy in the practical activity of the enterprise will ensure the achievement of goals, will allow determining investment opportunities of enterprises and ensuring their implementation on time.

REFERENCES:

1. Right Yu.M. Investment Management: Teaching. pos. – K.: Knowledge, 2007. – 431 p.
2. Removed O.O. Management of investment activity of the enterprise: Teaching. pos. – K: Center of teaching. Lit-ry, 2006. – 292 p.
3. Mizyuk B.M. Strategic Management: Textbook. – Lviv: Magnolia Plus, 2006. – 392 p.
4. Mayorova, T. V. Investment activity. Teaching manuals. K., 2009. P. 376.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: Навч. пос. – К.: Знання, 2007. – 431 с.
2. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю підприємства: Навч. пос. – К: Центр навч. літ-ри, 2006. – 292 с.
3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: Підручник. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
4. Майорова, Т.В. Інвестиційна діяльність. Навч. посібн. К., 2009. С. 376.

Haltsova Olha
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of National Economy,
Marketing and International Economic Relations
Classic Private University

FEATURES OF STRATEGIC PLANNING OF INVESTMENT ACTIVITIES OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

The purpose of the article. The purpose of the article is to determine the essence, role, and significance of strategic planning of investment activity of food enterprises, peculiarities of its development and implementation.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the study is scientific provisions of modern economic theory, enterprise economics, investment management, scientific papers of leading scientists on issues of strategic planning of investment activities of food industry enterprises, strategic management. During the study, a system of general scientific and economic methods was used: historical and dialectical (to determine and analyse market transformations of investment activity, the essence of its strategic planning and management); abstract-logical (to substantiate the essence, principles, and manifestations of investment attractiveness, investment potential, investment strategies and their interrelations); classification-analytical (to identify indicators and criteria of strategic plans, investment projects and models of investment activity of food industry enterprises); system-structural analysis (to determine sources and directions of investment activity).

Results. The investment policy of an enterprise is an integral part of the overall enterprise economic development strategy. Investment strategy can be presented as the main action plan in the sphere of investment activity of the enterprise, which defines the nature of the formation of investment resources and the sequence of stages of implementation of long-term investment goals. The choice of alternative investment solutions, which correspond best of all to the enterprise goals, will help to determine the number of factors affecting the choice of enterprise investment strategy in order to ensure economic security, lifecycle; overall business development strategy; condition of external and internal markets for investment resources; investment attractiveness of the enterprise as an investment object etc.

Practical implications. Development and implementation of investment strategy in the practical activity of food industry enterprises will allow ensuring the achievement of goals aimed at enterprise development in the economic sector of the social sphere. Investment strategy allows determining investment opportunities of the enterprise and providing for their timely realization.

Value/originality. Issues of implementation of effective investment strategy remain unsolved; therefore, for developing a process of strategic planning of investment activity at food industry enterprises, it is necessary to use tools which should consider the specifics, problems of enterprises, and the current economic situation in the country, as well as factors affecting its activities, and this requires planning and forecasting, which provide a possibility to ensure effective operation and development of the enterprise in the future.

РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF UKRAINE

УДК 658.7:656.2

Савіна Н.Б.
д.е.н., професор
Національний університет водного господарства та природокористування
Криворучко О.П.
аспірант
Національний університет водного господарства та природокористування

У статті проаналізований світовий досвід транспортного сектору та висвітлено сукупність можливих інструментів фінансування розвитку транспортно-логістичної системи України, а саме: кошти державних і місцевих бюджетів, які формуються з таких стягнень; власні кошти підприємств і їхніх структурних підрозділів; тарифи; кредити банків та інших фінансових установ. Визначено принципи активізації інвестування в транспортно-логістичну систему. Окреслено основні пріоритети технічної та технологічної модернізації транспорту в Україні. Визначено напрям основних дій в межах розвитку ринкового середовища в напрямі розвитку транспортно-логістичної системи. Проаналізовано основні пріоритети підвищення мобільності та міжрегіональної інтеграції в напрямі розвитку транспортно-логістичної системи України. Визначено, що формування та розвиток транспортно-логістичних систем виступає індикатором рівня розвитку національного господарства за рахунок стійкості та адаптації до всіх змін, при цьому формуючи конкурентоспроможність своєї економічної системи.

Ключові слова: *логістика, транспортна інфраструктура, публічно-приватне партнерство, інфраструктурні облігації, мезонінне фінансування.*

В статье проанализирован мировой опыт транспортного сектора и освещена совокупность возможных инструментов финансирования развития транспортно-логистической системы Украины, а именно: средства государственных и местных бюджетов, формируются из таких взысканий; собственные средства предприятий и их структурных подразделений; тарифы; кредиты банков и других финансовых учреждений. Определены принципы активизации инвестирования в транспортно-логистическую систему. Определены основные приоритеты технической и технологической модернизации транспорта в Украине. Определено направление основных действий в рамках развития рыночной среды в направлении развития транспортно-логистической системы. Проанализированы основные приоритеты повышения мобильности и межрегиональной интеграции в направлении развития транспортно-логистической системы Украины. Определено, что формирование и развитие транспортно-логистических систем выступает индикатором уровня развития национального хозяйства за счет устойчивости и адаптации ко всем изменениям, при этом формируя конкурентоспособность своей экономической системы.

Ключевые слова: *логистика, транспортная инфраструктура, публично-частное партнерство, инфраструктурные облигации, мезонинное финансирование.*

The world experience of the transport sector is analyzed, and a set of possible instruments for financing the development of Ukraine's transport and logistics system is covered in this article, namely: funds from state and local budgets; own means of enterprises and their structural subdivisions; tariffs; loans from banks and other financial institutions. It is determined that in order to activate and increase the efficiency of investment, a model of state regulation of investment processes is proposed, which includes two interconnected regulatory blocks: the regulatory system (creation of a favorable investment climate in the transport sector) and a management system (state control of investment processes). The principles of investment activating in the transport-logistic system are determined. Technical and technological modernization is one of the important directions in the development of the transport and logistics system. In the event of further delay with technical and technological modernization of transport, Ukraine's competitiveness in international markets will be further reduced, and domestic producers will experience unproductive losses. Due to the obsolete transport system, the Ukrainian economy loses its ability to generate profits. Consequently, the technical and technological modernization of transport has the following economic benefits: first, reducing the costs of producers; and secondly, an increase in the volume of domestic and foreign trade; Thirdly, the growth of revenue from the provision of transit services; fourth, investment attraction and job creation in transport, construction, and services. The main priorities of technical and technological modernization of transport in Ukraine are outlined. The direction of the main activities within the development of the market environment in the area of transport and logistics system development is defined. The main priorities of increasing mobility and interregional integration in the direction of Ukraine's transport and logistics system development are analyzed. It is determined that the formation and development of transport-logistic systems serves as an indicator of the level of development of the national economy due to stability and adaptation to all changes, while forming the competitiveness of its economic system.

Key words: *logistic, transport infrastructure, public-private partnership, infrastructure areas, finans mezzanine.*

Постановка проблеми. Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг [1]. Забезпечення ефективного розвитку галузі транспорту потребує структурних перетворень та реформ щодо забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми формування транспортно-логістичних систем досліджені вітчизняними і зарубіжними вченими, такими як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Ламберт, С. Ленглі, К. Мельцер, І. Шнайдер та ін. Концептуальні засади функціонування і розвитку транспортних та логістичних систем, транспортних, інтермодальних коридорів та інфраструктури, а також розвиток транзитного потенціалу країни досліджують М. Данько, В. Зубенко, Т. Маселко, А. Новікова, С. Панченко, К. Савченко, Т. Сирийчик, С. Співаковський, О. Суворова, І. Токмакова, С. Шевченко, М. Коденська, В. Брагінський та інші.

Постановка завдання. Доцільно відзначити, що в науковій літературі достатньо розкриті теоретичні

проблеми функціонування та розвитку транспортно-логістичної системи. Проте питання реалізації транзитного потенціалу через різні системи залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна активно включається у світові суспільно-економічні процеси: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства у Європейському Союзі (ЄС). Транспорт як інфраструктурна галузь має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та соціальному розвитку країни. Реалізація проектів розвитку транспортно-логістичної системи України чинить вирішальний (у тому числі негативний) вплив на макроекономічні показники розвитку (табл. 1) [2].

Для активізації та підвищення ефективності інвестування пропонується модель державного регулювання інвестиційних процесів, що включає два взаємопов'язаних регулюючих блоки: регулятивна система (створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі транспорту) та керуюча система (державний контроль інвестиційних процесів) [3].

Існуючий механізм державної підтримки інвестиційних проектів потребує вдосконалення за рахунок збільшення мінімальних строків інвестиційного кредитування для інвестиційних проектів (до 8-10 років), зниження і диференціації процентних ставок за інвестиційними кредитами, спрощення схеми субсидування державою процентних ставок за інвестиційними кредитами, удосконалення системи страхування виробничих та комерційних ризиків інвестиційних проектів,

Таблиця 1

Сукупність можливих інструментів фінансування розвитку транспортно-логістичної системи України

№	Можливі інструменти інвестування	Коротка характеристика
1	Кошти державних і місцевих бюджетів, які формуються з таких стягнень:	Надання безкоштовного фінансування з бюджету для важливих інфраструктурних об'єктів або бюджетні кредити на умовах повернення, цільові інвестиційні програми, фінансування з державних залучених коштів
2	Власні кошти підприємств і їхніх структурних підрозділів	Тарифи, прибуток, амортизаційні відрахування, накопичені грошові кошти
2.1	тарифи	Регульовані тарифи мають включати інвестиційну складову, що закладена саме для потреб інвестування об'єктів транспортної інфраструктури
3	Кредити банків та інших фінансових установ	
3.1	банківські інвестиційні кредити	Широко застосовуються для фінансування транспортної інфраструктури
3.2	синдиковані або консорціальні кредити	Надаються на умовах угоди двох і більше кредитних інститутів між собою спільно надати кредит позичальнику
3.3	проектне фінансування	Є різновидом інвестиційного кредиту. Це інструмент кредитування проектів, за якого велика частина повернення позикових коштів здійснюється за рахунок грошового потоку, який виробляється самим проектом.
3.4	мезонінне фінансування	Надається в невеликих обсягах (10-20%) від загального проектного фінансування. Це одне із джерел фінансування, за якого інвестор надає кошти у вигляді боргового фінансування з одночасним придбанням опціона на придбання акцій позичальника в майбутньому за визначеною ціною за певних умов
4	Облігаційні позики	
4.1	облігації для внутрішнього ринку	Відбувається через емісію цінних паперів для розміщення на внутрішньому фондовому ринку
4.2	облігації для зовнішнього ринку	Випускаються позичальником при залученні коштів на зовнішніх ринках:
4.3	інфраструктурні облігації	Облігації, що випускаються спеціально для фінансування об'єктів інфраструктури, зі строком обертання від 15 до 20 років
5	Акціонування	Участь у уставному капіталі або корпоративне фінансування. Акумуляція коштів відбувається через продаж акцій.
6	Лізинг	У ситуації, коли середньострокові або довгострокові кредитні кошти не доступні, лізинг дає реальну можливість вирішення проблеми інвестицій у модернізацію об'єктів транспортного сектору
7	Публічно-приватне партнерство	Є механізмом інвестування транспортних проектів для забезпечення реалізації пріоритетів діяльності через активізацію використання інноваційних технологій, виділення і раціональне використання інвестиційних площадок, удосконалення бізнес-моделей розвитку, забезпечення ефективного управління ресурсами та бізнес-процесами

створення державного транспортного інвестиційного фонду або наділення функціями інвестиційного фонду банків для фінансування інноваційних та інвестиційних проектів розвитку транспортно-логістичної системи.

Активізація інвестування має здійснювати за такими принципами:

1. Послідовна децентралізація інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм власності.

2. Підвищення частки внутрішніх (власних) джерел накопичень підприємств

3. Державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвестицій при зміні безповоротного фінансування на конкурсне кредитування на зворотній і платній основі відповідно до державних цільових програм

4. Розширення гарантії сумісного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів.

5. Збереження бюджетного фінансування для соціально значущих об'єктів, що мають некомерційний (неприбутковий) характер [4].

Одним із важливих напрямків розвитку транспортно-логістичної системи є технічна та технологічна модернізація. У разі подальшого зволікання з технічною та технологічною модернізацією транспорту конкурентоспроможність України на міжнародних ринках дедалі знижуватиметься, а внутрішні виробники зазнаватимуть непродуктивних втрат. Через застарілу транспортну систему українська економіка втрачає можливості отримання прибутків.

Основні пріоритети технічної та технологічної модернізації транспорту в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України зазначено на рис. 1.

Завдяки технічній та технологічній модернізації транспорту виникають такі економічні переваги: по-перше, зменшення витрат виробників; по-друге, збільшення обсягу внутрішньої та зовнішньої торгівлі; по-третє, зростання доходів від надання транзитних послуг; по-четверте, залучення інвестицій та створення робочих місць у галузі транспорту, будівництва, у сфері послуг [5].

Основні напрямки дій в межах технічної та технологічної модернізації транспорту в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України:

1. *Розвиток транспортної мережі.* Розбудова міжнародних транспортних коридорів. Впровадження швидкісного залізничного сполучення між обласними центрами України та Києвом. Поліпшення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг та їх технічне переоснащення. Модернізація морських, річкових портів та аеропортів. Запровадження механізмів стимулювання поетапної модернізації та розвитку транспортної інфраструктури, оновлення транспортних засобів для потреб галузі. Врегулювання на законодавчому рівні питання створення спрощеного механізму вилучення та викупу земельних ділянок для розвитку транспортної інфраструктури, передачі земель в концесію для будівництва автомобільних доріг та оформлення підприємствам та організаціям транспорту земельних ділянок у користування. Створення законодавчої бази та економічних механізмів для сприяння локалізації кращих інноваційних технологій будівництва транспортної інфраструктури, виробництва та оновлення рухомого складу на базі вітчизняних підприємств, зокрема стимулювання розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності шляхом встановлення митних пільг. Ці заходи призведуть до розбудови магістральних шляхів сполучення.

2. *Прискорене оновлення рухомого складу.* Поповнення парку транспортних засобів новими прогресивними транспортними засобами. Забезпечення раціональної структури парку транспортних засобів за потужністю, вантажністю, пасажиромісткістю, спеціалізацією, видами палива. Організація серійного вітчизняного виробництва та поставки рухомого складу нового покоління. Удосконалення нормативно-правової бази з питань розробки і впровадження економічного і фінансового механізмів (у т.ч. лізингу) оновлення рухомого складу транспорту. Це заходи направлені на покращення ефективності використання транспортного потенціалу країни, обслуговування економіки та населення. Забезпечення безпеки перевезень та охорони навколишнього середовища.

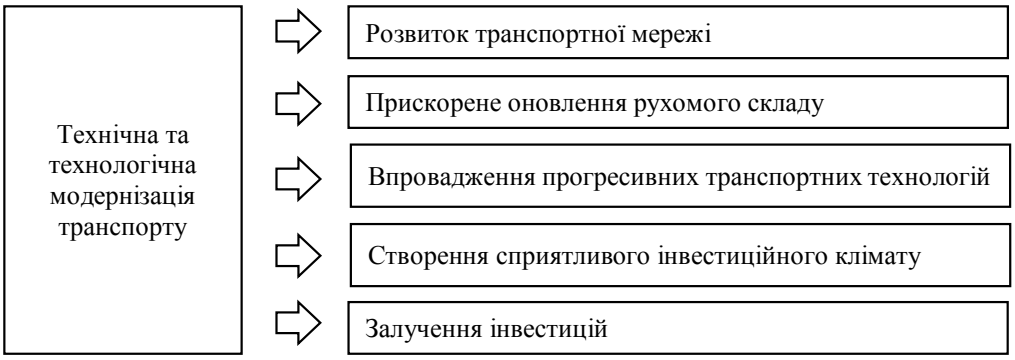


Рис. 1. Основні пріоритети технічної та технологічної модернізації транспорту в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України

3. *Впровадження прогресивних транспортних технологій.* Створення мережі взаємозв'язаних логістичних та мультимодальних терміналів. Всебічне сприяння розвитку й широкому застосуванню контейнерних, контрейлерних та інших видів комбінованих перевезень. Створення правових засад здійснення змішаних (комбінованих) перевезень та взаємодії різних видів транспорту та інших структур, пов'язаних з пропуском вантажопотоків у транспортних вузлах. Впровадження сучасних інформаційних технологій обміну даними, системи обміну торговою та транспортною документацією, електронного документообігу. Впровадження навігаційних технологій, включаючи супутникові, засоби радіонавігації, ідентифікації місцезнаходження транспортних засобів на базі загальноєвропейської системи Галілео. Це дозволить впорядкувати схеми вантажоруху на основі транспортної логістики з побудовою загальнодержавних і міжнародних логістичних систем. Координація руху матеріальних, інформаційних та фінансових потоків.

4. *Створення сприятливого інвестиційного клімату.* Залучення інвестицій. Запровадження державно-приватного партнерства. Запровадження механізмів довгострокового пільгового кредитування інвестицій у ресурсо- та енергозберігаючу техніку та технології. Переоцінка основних фондів та запровадження механізму прискореної амортизації. Розширення елементів платності користувачів транспортної інфраструктури (автошляхи, залізнична мережа) на принципах самоокупності. Стимулювання фінансових інститутів для інвестування в транспортний комплекс. Очікуваний ефект: забезпечення сталого розвитку транспортної галузі. Концентрація ресурсів для змішаного фінансування розвитку транспортно-логістичної системи [1; 3; 4].

Розвиток і поглиблення ринкових відносин в галузі транспорту, безперервне зростання кількості підприємств і організацій різної форми власності вимагають відповідних змін та перетворень, які б дозволили суб'єктам ринку найкращим чином відповідати потребам сьогодення як за своєю технічною базою, так і за структурою та організацією транспортного обслуговування пасажирів та суб'єктів господарювання [6]. В той же час швидкі зміни конкурентного середовища і конкурентних умов зумовлюють великий ступінь невизначеності роботи суб'єктів господарювання та вжиття відповідних заходів збоку держави.

Розвиток ринкового середовища з одного боку дозволить суб'єктам господарювання галузі транспорту надавати своїм клієнтам послуги за вартістю, що відповідає кон'юнктурі ринку та передбачати в тарифах витрати на оновлення своєї матеріально-технічної бази, а з іншого, клієнти та суб'єкти отримують стимули для власного розвитку та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Напрямок основних дій в межах розвитку ринкового середовища в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України наступні:

1. *Вдосконалення системи ефективного державного регулювання транспорту:* забезпечення правових основ транспортної діяльності, застосування механізмів ліцензування і сертифікації суб'єктів, продукції і послуг транспорту, вдосконалення тарифно-цінового регулювання та фіскальної політики, удосконалення системи технічного регулювання, децентралізація державного управління дорожнім господарством, структури ефективного управління та розподілу повноважень та відповідальності у сфері дорожнього господарства. Скорочення впливу держави в транспортну діяльність до мінімально необхідного рівня. Розширення сфери залучення приватних інвесторів. Ріст конкуренції незалежних операторів.

2. *Завершення інституціональних перетворень, розвиток конкурентного середовища на транспорту:* утворення операторських компаній та компаній з експлуатації інфраструктури, реформування структури управління державних підприємств з розмежуванням господарських функцій та функцій державного управління, удосконалення системи збору, аналізу та використання адміністративних даних в галузі транспорту, прийняття нормативно-правових актів щодо лібералізації транспортного ринку та недискримінаційної відкритої конкуренції на ньому відповідно до законодавства ЄС, гарантування рівноправного, відкритого та прозорого доступу операторам до транспортної інфраструктури, розвиток прозорого національного ринку транспортно-експедиційних послуг. Скорочення державної участі в транспортній діяльності. Розподілення потенційно-конкурентних і природно-монопольних видів діяльності. Скорочення монопольного сектору, розвиток ринкових відносин.

3. *Підвищення відповідальності та прозорості під час прийняття управлінських рішень:* впровадження структур корпоративного управління, впровадження системи відкритих даних, електронних сервісів та інших заходів із запобігання та протидії корупції в транспортній галузі, впровадження електронного урядування з метою зниження навантаження і спрощення адміністративних процедур для бізнесу, розвиток сервісів доступу до публічної інформації, посилення діалогу між споживачами послуг та органами державної влади, органами місцевого самоврядування, громадянським суспільством, впровадження сервісу електронного надання адміністративних послуг. Оптимізація та покращення управління державними ресурсами.

4. *Розвиток мультимодальних технологій та логістичних технологій:* формування нормативно-правової бази розвитку інтермодальних, мультимодальних перевезень, транспортної логістики.

Розвиток мультимодальних транспортних технологій та інфраструктурних комплексів під різні види транспорту, створення мережі маршрутів регулярних контейнерних/інтермодальних/мультимодальних вантажних поїздів, синхронізованих з поїздами країн ЄС, створення мережі мультимодальних транспортно-логістичних кластерів та базових логістичних центрів, сухих портів, терміналів, спеціалізованих перевантажувальних комплексів, тощо.

5. *Впровадження прозорих і ефективних тарифних моделей, перехід до ринкової практики встановлення тарифів на перевезення:* розробка порядку формування тарифів відповідно до фактичної структури витрат, вимог стабільного розвитку, забезпечення вільного ціноутворення у конкурентних секторах ринку транспортних послуг, запровадження принципів оплати транспортних послуг користувачем та замовником транспортних послуг.

Відображенням якості послуг галузі транспорту є рівень безпеки транспортних процесів. Безпека транспортних процесів впливає на економічну безпеку окремих секторів галузі транспорту, а також на економічну безпеку держави в цілому. При належному рівні безпеки транспортних процесів забезпечується досить стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль за рухом і використанням ресурсів, захист економічних інтересів галузі та країни в цілому [6; 7].

Основні пріоритети підвищення безпеки транспортних процесів в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України зазначено на рис. 2.

Транспортна безпека є складовою національної безпеки і полягає у запобіганні аваріям та інцидентам на транспорті. Така діяльність з огляду на пріоритетність прав і свобод людини здійснюється шляхом створення системи раціональної превентивної безпеки з метою максимально можливого, економічно обґрунтованого зменшення ймовірності виникнення транспортних аварій і мінімізації їх наслідків [8].

Основні напрямки дій в межах підвищення безпеки транспортних процесів в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України:

1. *Підвищення безпеки руху, для зменшення рівня аварійності,* необхідно прийняття Державної концепції підвищення безпеки дорожнього руху, реформування системи державного управління безпекою дорожнього руху шляхом розподілу функцій убезпечення та функцій нагляду та контролю, підвищення до європейського рівня якості будівництва, ремонту, утримання автодоріг та організація на них безпечного руху, удосконалення системи забезпечення відповідності транспортних засобів вимогам пасивної та активної безпеки на всіх стадіях їх життєвого циклу.

2. *Підвищення паливної ефективності,* за для зниження паливної ємності, підвищення енергоефективності, необхідне: формування та вдосконалення нормативно-правових основ з енергозбереження та використання альтернативних видів палива, оптимізація системи управління, регулювання та контролю у сфері енергоспоживання та енергозбереження на транспорті, здійснення проектів з реконструкції і модернізації комунікацій та об'єктів інфраструктури (електрифікація; оптимізація розвитку шляхового господарства). заміщення видів енергоносіїв на більш ефективні, включаючи застосування альтернативних палив та масове запровадження обліку та контролю використання палива та енергії.

3. *Забезпечення стійкого розвитку транспортної системи,* для зниження рівня забруднення навколишнього середовища необхідно здійснити перехід до прямого застосування європейських нормативів вмісту забруднюючих речовин у відпрацьованих газах автомобілів та двигунів, підвищення контролю за якістю паливно-мастильних матеріалів, дотриманням та встановленням більш жорстких стандартів на автомобільні бензини і дизельне паливо (врегулювання та гармонізація з міжнародними документами), встановлення диференційованих величин акцизного збору на традиційні нафтові палива та на нетрадиційні палива з поліпшеними екологічними властивостями. Розроблення законодавчої бази щодо диференційованого оподаткування власників транспортних засобів залежно від їх конструктивної енергоефективності, класу емісії шкідливих речовин та виду моторного палива [7; 11].

Розвиток глобалізаційних та інтеграційних процесів зумовлює пошук нових форм регіонального розвитку, реформування економічних зв'язків та залучення до господарських процесів нових потенційних інвесторів. Європейська інтеграція є одним із основних пріоритетів транспортної політики

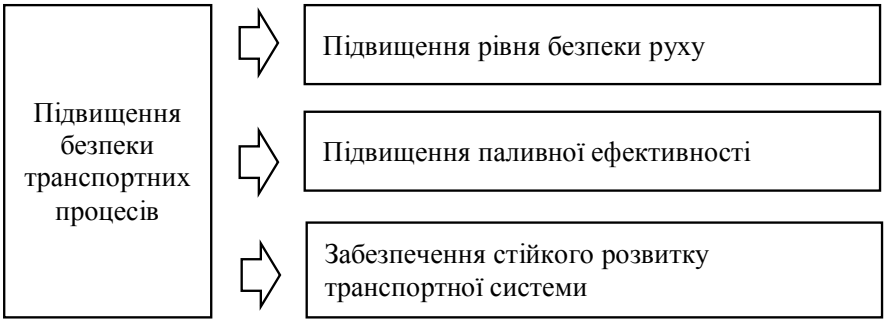


Рис. 2. Основні пріоритети підвищення безпеки транспортних процесів в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України

України. Це зумовлює необхідність приведення параметрів функціонування галузі транспорту до вимог європейських норм, підвищення мобільності та міжрегіональної інтеграції. Основні пріоритети підвищення мобільності та міжрегіональна інтеграція в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України зазначено на рис. 3.

Підвищення мобільності та міжрегіональної інтеграції сприятиме розвитку економіки та підвищенню конкурентоспроможності, сприятиме поглибленню євроінтеграції, макроекономічній стабілізації та поліпшенню економічної ситуації країни загалом.

Одним із основних напрямків, що дозволить усталити конкурентні переваги України на світовому ринку, є подальша лібералізація зовнішньоекономічної діяльності з метою збільшення експорту та диверсифікації його структури. Особливу роль у цьому відіграє галузь транспорту. Розвиток експорту транспортних послуг може та повинен бути настільки ж важливою складовою національного продукту України, як і експорт товарів [9].

Забезпечення розвитку експорту транспортних послуг сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності галузі, реалізації транзитного потенціалу. Розвиток експортного потенціалу країни сприяє її економічному зростанню внаслідок вирішення завдань, якими є вирівнювання структури платіжного балансу, забезпечення стабільності національної валюти, посилення позицій у міжнародному поділі праці [10].

Висновки з проведеного дослідження. Формування та розвиток транспортно-логістичних систем виступає індикатором рівня розвитку національного господарства за рахунок стійкості та адаптації до всіх змін, при цьому формуючи конкурентоспроможність своєї економічної системи. Наша країна має всі передумови для повноцінної участі у світовій економічній системі, але недостатня фінансова підтримка з боку держави та обмежене коло іноземних інвесторів призводить до певного гальмування ефективного розвитку національної економіки. А ринкові принципи вільного переливання ресурсів, що обумовлюють функціонування ринкової економіки, забезпечують гнучкість транспортно-логістичних систем, сприяючи структурним змінам в національній економіці. Формування оптимального потенціалу транспортно-логістичних систем в сучасних умовах дозволить здійснити безперебійне оновлення транспортно-логістичної інфраструктури, забезпечити більш повне використання наявних в країні ресурсів і можливостей для досягнення надання високого рівня якісних логістичних послуг, впровадження сучасних технологій, в тому числі й інформаційних і, таким чином, створити сприятливі умови для зростання національної економіки. Важливим фактором стійкого розвитку економічної системи є задоволення потреб на найвищому рівні за рахунок розвитку транспортно-логістичних систем, що приводить до якнайповнішого залучення виробничих та транспортних підприємств та до активізації всіх економічних процесів в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садловська І.П. Стратегічне управління національною транспортною транспортною інфраструктурою : монографія / І.П. Садловська. К.: П.П. «Сердюк В.Л.», 2011. 355 с.

2. Чередніченко О.Ю., Колесникова Н.М., Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на розвиток транспортного комплексу України (на прикладі Південної залізниці та залізничних підприємств регіону) / О.Ю. Чередніченко, Н.М. Колесникова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економіка». 2008. № 32. С. 62-67.

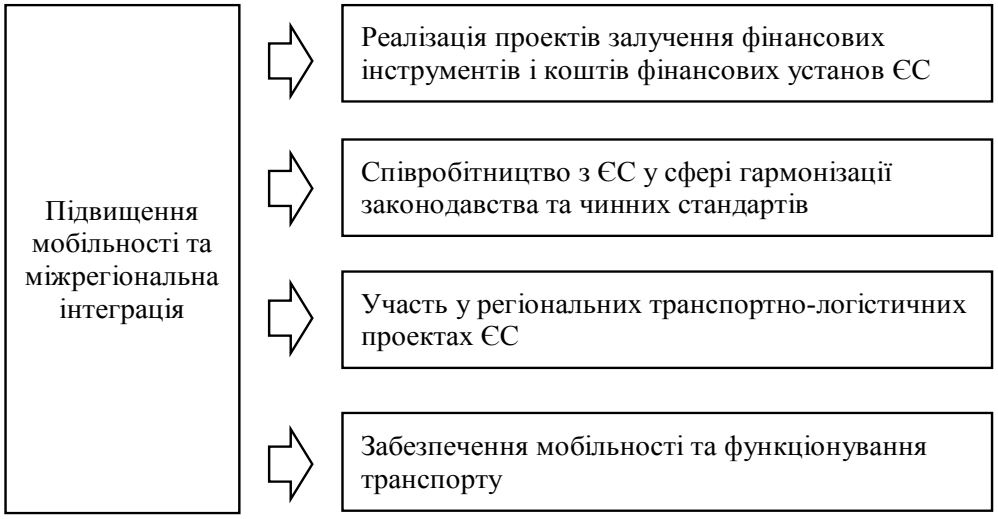


Рис. 3. Основні пріоритети підвищення мобільності та міжрегіональна інтеграція в напрямку розвитку транспортно-логістичної системи України

3. Матвєєва А.В. Транспортний коридор: правова природа, зміст, види та учасники (комплексне дослідження): монографія / Матвєєва А.В.; НДІ прав. забезп. інновац. розв. Нац. акад. прав. наук України. Х.: ФІНН, 2011. 208 с.

4. Кулаєв Ю.Ф. Економіка цивільної авіації України: монографія / Ю.Ф. Кулаєв, С.М. Подрєза. 2-ге вид. К.: Фенікс, 2011. 680 с.

5. Кулаєв Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту : навч. посіб. / Ю.Ф. Кулаєв 2-ге вид., допов. та переробл. К.: Фенікс, 2012. 240 с.

6. Инфраструктура и интенсификация экономики / Красовский В.П., Бронштейн Я.Т., Зотова Т.Г. и др. [отв. ред. В.П. Красовский].; АН СССР, Ин-т экономики; М.: Наука, 1980. 193 с.

7. Пащенко Ю.Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України в умовах інтеграційних процесів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Ю.Є. Пащенко. Київ, 2006. 31 с.

8. Рибчук А.В. Формування глобальної виробничої інфраструктури світового господарства: автореф. дис.... д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 / А.В. Рибчук; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2010. 32 с.

9. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державо-приватного партнерства: монографія / Н.М. Бондар. К.: НТУ, 2014. 336 с.

10. Road Sector Diagnostic Report («Звіт про діагностику дорожньої галузі»), Improving the delivery of road infrastructure across the world, HPR, April, 2015.

11. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності / М.Ю. Коденська // Економі&ка АПК. 2006. № 6. С. 24-31.

REFERENCES:

1. Sadlovskaya I.P. (2011) Strategichne upravlinnya natsional'noyu transportnoyu transportnoyu infrastrukturoyu [Strategic management of the national transport transport infrastructure: monograph] / I.P. Sadlovskaya. K.: P.P. "Serdyuk V.L.", 355 p.(in Ukraine).

2. Cherednichenko O.Yu., Kolesnikova N.M. (2008) Vpliv zovnishnikh ta vnutrishnikh zagroz na rozvitok transportnogo kompleksu Ukraïni (na prikladi Pivdennoï zaliznitsi ta zaliznichnikh pidpriємstv regionu) [Influence of external and internal threats on the development of the transport complex of Ukraine (for example, Southern railway and railway enterprises of the region)] / O.Yu. Cherednichenko, N.M. Kolesnikova // Bulletin of the Chernihiv State Technological University. The series "Economics". P. 62-67. (in Ukraine).

3. Matveeva A.V. (2011) Transportniy koridor: pravova priroda, zmist, vidi ta uchasniki (kompleksne doslidzhennya) [Transport corridor: legal nature, content, types and participants (complex research): monograph] / Matveeva A.V.; Research Institute is right. take care Innovate solving National acad. right Sciences of Ukraine. – Kh.: FINN,. 208 p. (in Ukraine).

4. Kulayev Yu.F. (2011) Ekonomika tsivil'noi aviatsii Ukraini [Economics of Civil Aviation of Ukraine]: monograph / Yu.F. Kulayev, S.M. Podreza. – 2nd form. – K.: Phoenix – 680 p. (in Ukraine).

5. Kulayev Yu.F. (2012) Ekonomika zaliznichnogo transportu [Economics of Railway Transport: Teach. Manual] / Yu.F. Kulayev 2nd form., Reports. and reworked. – K.: Phoenix, – 240 p. (in Ukraine).

6. Infrastruktura i intensifikatsiya ekonomiki [Infrastructure and intensification of the economy] / Krasovsky V.P., Bronshtein Ya.T., Zotova T.G. and others [otv. red. V.P. Krasovskii]; USSR Academy of Sciences, Institute of Economics; M.: Nauka, 1980. – 193 p. (in Ukraine).

7. Pashchenko Yu.E. (2010) Rozvitok ta rozmishchennya transportno-dorozhn'ogo kompleksu Ukraini v umovakh integratsiynikh protsesiv [Development and placement of the transport and road complex of Ukraine in conditions of integration processes]: author's abstract. dis for the sciences. Degree Dr. Econ. Sciences: special 08.10.01 "Placement of productive forces and regional economy" / Yu.E. Pashchenko – Kyiv, 2006. – 31 p. (in Ukraine).

8. Rybchuk A.V. Formuvannya global'noi virobnichoi infrastrukturi svitovogo gospodarstva [Formation of the global industrial infrastructure of the world economy: author's abstract]. Dis . Dr. Econ. Sciences: special 08.00.02 / A.V. Rybchuk; Kiev. National Untitled T. Shevchenko. – K., – 32 p. (in Ukraine).

9. Bondar N.M. (2014) Rozvitok transportnoi infrastrukturi Ukraini na zasadakh derzhavo-privatnogo partnerstva [Development of transport infrastructure of Ukraine on the basis of state-private partnership: monograph]. K.: NTU, – 336 p.

10. Zvit pro diagnostiku dorozhn'oi galuzi [Road Sector Diagnostic Report, Improving the delivery of road infrastructure across the world, HPR], 2015. (in Ukraine).

11. Kudenska M.Yu. (2006) Integratsiya yak faktor aktivizatsii investitsiynoi diyal'nosti [Integration as a factor in activating investment activity] / Economy of the agroindustrial complex. №. 6. P. 24-31. (in Ukraine).

Savina Natalia
Doctor of Economic Sciences, Professor
National University of Water and Environmental Engineering
Krivoruchko Olena
Postgraduate Student
National University of Water and Environmental Engineering

DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM IN UKRAINE

The purpose of the article. This Article analyzes the world experience of the transport sector and covers a set of possible instruments for financing the development of Ukraine's transport and logistics system, which provides an interaction among all participants of the transport and distribution process in the organizational-economic, technical, technological and informational aspects during the cargo flow's movement, as well as enables to take competitive positions in the international markets of transport and logistics services and also allows to take competitive positions in the international markets of transport and logistics services.

Methodology. The article considers a complex of possible financing tools for Ukraine's transport and logistics system development and principles of the investment boosting in the transport-logistic system. In order to improve and enhance efficiency of investment, a model of government investment regulation processes is offered, it includes two interconnected regulatory blocks: regulatory system (creating a favorable investment climate in the transport sector) and a management system (state control of the investment processes). The main priorities of technical and technological modernization of transport in Ukraine are outlined.

Results. It has been defined, that the development of a market environment on the one hand will allow business entities in the transport industry to provide their customers with services at a cost that corresponds to the market conditions and to include in the tariff the costs of updating their material and technical base, and on the other hand, clients and entities obtain incentives for their own development and enhancing efficiency of financial and economic activity.

So, the transport security is an integral part of national security and intended to prevent accidents and vehicle collisions. Such activity, taking into account the priority of human rights and freedoms, is carried out through the creation of rational preventive safety system with the aim of best possible, economically justified reduction of the occurrence of transport accidents probability and minimization their possible consequences.

Practical implications. The development of globalization and integration processes which determines the seeking new forms of regional development is considered. The European integration as one of the main priorities of Ukraine's transport policy is defined. This leads to the need to bring the operating parameters of the transport industry to the European standard requirements, increase of mobility and interregional integration.

Value/originality. The direction of the main actions within the development of the market environment towards the development of the transport and logistics system is outlined. The main priorities of increasing mobility and interregional integration in the direction of development of transport and logistic system of Ukraine are analyzed. It is determined that the formation and development of transport-logistic systems serves as an indicator of the level of development of the national economy due to stability and adaptation to all changes, while forming the competitiveness of its economic system.

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN THE CONDITIONS OF A SOCIO-ORIENTED ECONOMY

УДК 338.242.4:330.342.146

Крикун О.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та менеджменту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
Нескородєв С.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та менеджменту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто основні концептуальні підходи щодо розуміння публічного управління та адміністрування в умовах соціально-орієнтованої економіки. Узагальнено процес публічного управління та публічного адміністрування, виділено особливості побудови моделі відповідної концепції. Переглянуто дії суб'єктів внутрішнього публічного адміністрування, яким надано самостійності в управлінні та моделювання управлінських ситуацій органами виконавчої влади задля покращення життя населення та надання адміністративних послуг. Визначено нові критерії ефективної діяльності системи публічного адміністрування, якими є орієнтація на якість адміністративних послуг і рентабельність, робота держслужбовців побудована на відрядній роботі, дорученнях і процесах у прийнятті рішень відповідно до реальних завдань і реалізованих проектів. Виділені цикли управлінського процесу, які необхідні для здійснення адміністративних процедур.

Ключові слова: *державне управління; державний менеджмент; публічне управління; публічне адміністрування.*

В статье рассмотрены основные концептуальные подходы к сущности публичного управления и администрирования в условиях социально-ориентированной экономики. Обобщен процесс публичного управления и публичного администрирования, выделены особенности построения модели концепции. Пересмотрено действия субъектов внутреннего публичного администрирования, которые могут самостоятельно принимать решения и моделировать управленческие ситуации органами исполнительной власти для качества жизни населения. Определены новые критерии эффективной деятельности системы публичного администрирования, которые ориентированы на качество административных услуг и рентабельность, работа госслужащих построена на сдельной работе, доверенностях и процессах в принятии решений в соответствии с реальными задачами и реализуемыми проектами. Выделены циклы управленческого процесса, которые необходимы для осуществления административных процедур.

Ключевые слова: *государственное управление; государственный менеджмент; публичное управление; публичное администрирование.*

The concept of a new state management and its corresponding reforms were stimulated by criticism of the spending character of the state policy and a sharp drop in public confidence in public administration. The purpose of the article is to substantiate the main conceptual approaches of public management in the activities of public administration and administration subjects in a socially oriented economy. The process of public management and public administration is generalized, the features of construction of model of conception are selected. The new criteria for the effective functioning of the public administration system are determined, namely: the focus on the quality of administrative services and profitability, the work of civil servants built on the work of the work, assignments and processes in making decisions in accordance with real tasks and implemented projects. This will take into account the public interest and the solution of social problems. Establishing relations between the subjects of public administration on the basis of recognition of the independence of their economic interests consists in: independence in decision-making related to satisfaction of their needs, development of social sphere and administrative services, rational nature management, development of industrial infrastructure, etc. The large volume of work and expansion of services of central executive authorities reflects organizational changes in the work of the civil servant. The diversity of public life and state institutions promotes the constant adaptation of the specialist of state bodies to the changes taking place in the management and to apply principles and methods, as well as to form a set of practice-oriented techniques necessary for the performance of functions and implementation of the powers of the employee as the subject of public administration. The actions of the subjects of internal public administration consist in increasing independence at the lower level of management by executive authorities and adherence to rules, regulations and other normative acts for the enforcement of laws.

Key words: *public administration; state management; socially-oriented model; subjects of public administration.*

Постановка проблеми. Сучасна система адміністративно-державного управління є базою стабільних взаємозв'язків структури управління, що гарантує її цілісність. Така цілісність вимагає застосування сучасних інноваційних технологій, які формують еліту публічного адміністрування, регламентованого законами і правовими актами. Нині відсутня зацікавленість до етичних питань державного управління, що зменшує значення специфіки публічної сфери. З цього випливає, що діяльність суб'єктів публічного адміністрування має бути спрямована на своєчасне прийняття адміністративних рішень, надання якісних та своєчасних адміністративних послуг, здійснення ефективного внутрішнього адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням публічного управління та адміністрування присвячені праці таких учених, як Н.Т. Аврамчикова, О.Ф. Андрійко, Г.В. Атаманчук, М.М. Білинська, О.Ю. Висоцький, К.О. Колесникова, А.Ф. Колодій, В.С. Куйбіда, В.М. Мартиненко, М.А. Міненко, В.П. Пилипишин, О.В. Радченко, І.В. Розпутенко, В.Є. Чіркін та ін.

Публічне адміністрування є складовою частиною системи державного управління. Але його часто плутають з публічним управлінням, тому нині недостатньо дослідженим залишається питання про співвідношення понять «державне управління», «державний менеджмент», «публічне управління» та «публічне адміністрування».

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування основних концептуальних підходів публічного адміністрування суб'єктів публічного

управління та адміністрування в умовах соціально-орієнтованої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Є безліч відмінностей у формах діяльності компанії і складності роботи центральних та місцевих органів влади. Ці особливості залежать від фінансового, громадського формування того чи іншого співтовариства, суспільно-політичного порядку, виду територіальної організації тощо. Нинішня ситуація громадського управління та адміністрування вибудовує процедуру колективного прийняття і здійснення стратегічних рішень на базі узгодження і координації цілей та операцій абсолютно всіх суб'єктів публічного адміністрування. Мета полягає у визначенні, хто саме безпосередньо вважається суб'єктами суспільного адміністрування і яку слід імітувати концепцію громадського управління. Суб'єктами суспільного адміністрування є: орган, установа, посадова особа, юридична особа, що уповноважені здійснювати громадське адміністрування.

Суб'єкти публічного адміністрування формуються в залежності від ступеня адміністрування, з цієї причини значним способом надання якості публічного адміністрування на будь-якому рівні вважається спостереження суб'єктів громадського адміністрування та безпосередньо:

- суб'єкти державного адміністрування (державні органи влади; посадові особи; державні службовці);
- суб'єкти адміністрування місцевого самоврядування (органи місцевого самоврядування; посадові особи; державні службовці);
- інші суб'єкти публічного адміністрування (фізичні та юридичні особи; публічні установи; державні підприємства; неурядові організації; асоціації, що мають повноваження здійснювати публічне адміністрування).

Важливою проблемою державного управління є правильне розуміння поняття «адміністрування» (англ. «administro» – керую, виконую).

Адміністрування є методом управління та відповідно до класичної теорії управління включає у себе такі функції: планування (постановка цілей і завдань); організацію (створення формальної структури підпорядкованості і розподіл функцій між підрозділами); керівництво (оперативне прийняття рішень у вигляді наказів, розпоряджень, забезпечення узгодженості взаємодії усіх підрозділів); облік; аналіз; контроль.

Важливим способом забезпечення якості публічного управління на будь-якому рівні є діяльність відносно керівництва дорученою ділянкою завдяки застосуванню адміністративних функцій і методів управління.

Однією із нових сучасних концепцій державного управління та публічного адміністрування є концепція нового державного менеджменту (виник на переході епох 80-х та 90-х рр.). Порівнюючи процес публічного управління та публічного адміністрування, у зведеній таблиці 1 визначимо їхні особливості.

Така концепція публічного управління була побудована на принципах бюрократії, ієрархічної організації, централізації, стабільності організації та державної служби, єдності управління, адміністрування, саме в цьому проявлялася бюрократична модель. Багато в чому концепція нового державного менеджменту і відповідні їй реформи були стимульовані критикою витратного характеру

Таблиця 1

Порівняння концептуального підходу щодо публічного управління та публічного адміністрування

Концептуальні складники	Визначення	Особливості
Публічне управління (державне управління)	Вид діяльності держави, здійснення управлінського організуючого впливу шляхом використання повноважень виконавчої влади через організацію виконання законів, здійснення управлінських функцій з метою комплексного соціально-економічного та культурного розвитку держави, її окремих територій, а також забезпечення реалізації державної політики у відповідних сферах суспільного життя, створення умов для реалізації громадянами їх прав і свобод [2]	Модель: бюрократична Державне управління = публічне управління Ознаки: 1) виконавчо-розпорядчий характер; 2) підзаконність; 3) масштабність та універсальність; 4) ієрархічність; 5) організуючий характер Методи: планування; звітування; контроль Результати: скорочення витрат; стягнення податків та отримання прибутку
Публічне адміністрування (державний менеджмент)	Діяльність державних органів, підприємств, установ, організацій, яка направлена на вирішення стратегічних завдань, з урахуванням комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів впливу і тенденцій розвитку в конкурентному середовищі, а також в певній галузі суспільного виробництва і держави в цілому. Така діяльність направлена на самостійність прийняття рішень на нижніх рівнях управління	Модель: соціально-орієнтована Публічне адміністрування = державний менеджмент Ознаки: 1) складання стратегічних та корпоративних планів; 2) введення системи оплати за якість надання адміністративних послуг; 3) розвиток нових інформаційних систем і програм; 4) турбота про етику та корпоративний імідж Методи: моніторинг (оцінювання); аналіз; контроль; постійне вдосконалення Результати: стратегічна мета та способи її досягнення; розвиток ініціативи; орієнтація на вимоги замовників

політики держави і різким падінням довіри населення до державного управління.

Ринкова концепція економіки дозволила переосмислити теорію державного управління, в основі якої є формування менеджменту та створення соціально-орієнтованої економіки ринкового типу. Схематично на рис. 1 наведемо модель публічного адміністрування в умовах соціально-орієнтованої економіки.

Аналіз таблиці 1 і рисунок 1, свідчить, що процес переходу від державного адміністрування до державного менеджменту дії суб'єктів внутрішнього публічного адміністрування полягає у підвищенні самостійності на нижньому рівні управління задля створення конкурентного середовища та оптимального поєднання інтересів держави і суспільства.

Розглянемо нові критерії ефективної діяльності системи публічного адміністрування: орієнтація на якість адміністративних послуг і рентабельність, робота держслужбовців побудована на відрядній роботі, дорученнях і процесах в прийнятті рішень відповідно до реальних завдань і реалізованих проектів. Спільним є лише те, що у цій моделі історично склалася регулятивна політика керуватися нормами адміністративного права.

З огляду на побудовану модель державного менеджменту можна визначити, що внутрішнє публічне адміністрування – це діяльність, направлена на забезпечення самостійного функціонування суб'єкта публічного адміністрування.

Таким чином, враховуючи теорію державного менеджменту, стратегічна мета економіки України – це гарантія стабільного розвитку економіки на основі створення високоефективної соціально-орієнтованої економіки, яка повинна забезпечити високий рівень життя населення, мотивацію до трудової і підприємницької діяльності, створювати умови рівноправного партнерства у світовому економічному співтоваристві.

Новий державний менеджмент протистоїть концепції адміністративної держави, яка мала у собі бюрократичну модель управління і використовувала для опису сутність публічного адміністрування. Нині державний менеджмент передбачає врахування інтересів розвитку суспільних інтересів і вирішення суспільних проблем, високий рівень відкритості адміністрації будь-якого рівня для загального контролю та широкої участі громадян у процесі публічного адміністрування та публічного управління.

Ефективність системи державного менеджменту має залежність саме від ефективності функціонування керуючої підсистеми і водночас характеризує процес публічного адміністрування та публічного управління. Установлення взаємовідносин між суб'єктами публічного адміністрування на основі визнання самостійності їхніх економічних інтересів полягає в: незалежності у прийнятті рішень, пов'язаних із задоволенням їх потреб, розвитку соціальної сфери та адміністративних послуг, раціональному природокористуванні, розвитку виробничої інфраструктури та ін.

Процес публічного адміністрування змінює підхід до аспектів управлінської діяльності, де застосовуються спеціальні засоби, що забезпечують здійснення регулюючого впливу публічних адміністрацій на соціально-економічні територіальні системи різних рівнів з метою забезпечення

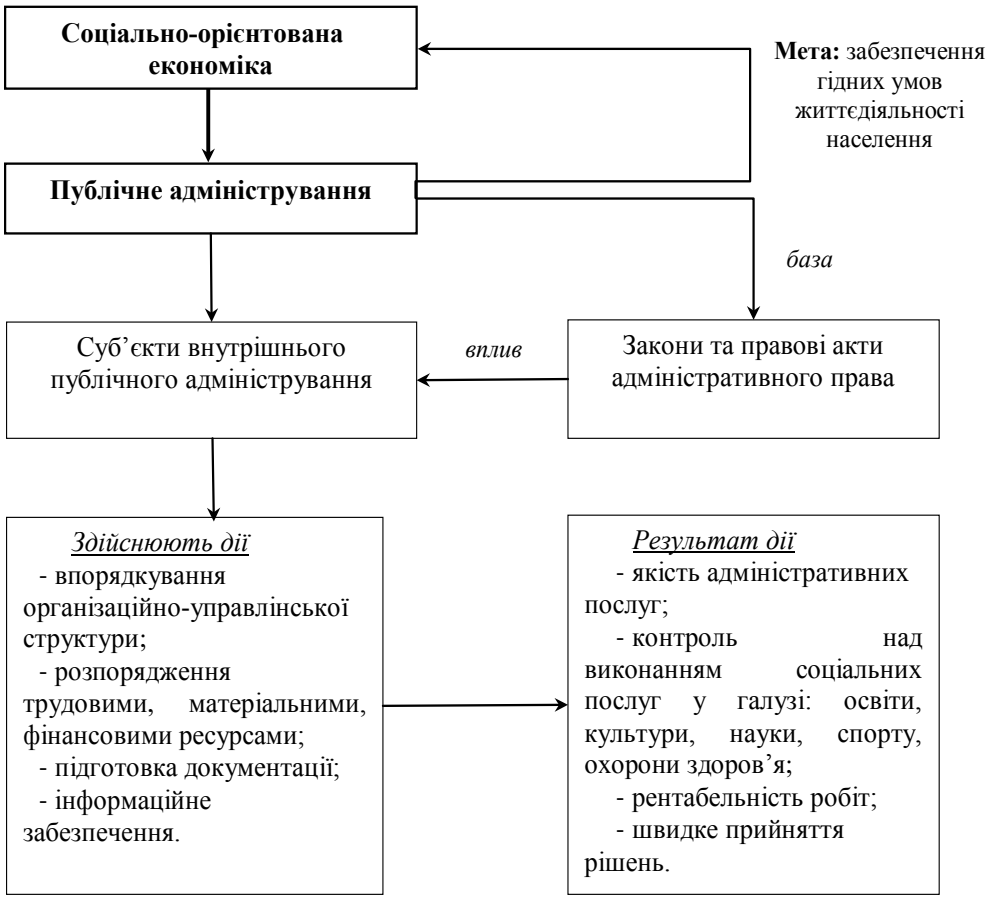


Рис. 1. Соціально-орієнтована модель публічного адміністрування

гідних умов життєдіяльності населення. Такий вибір напряму дій суб'єктом публічного управління дає змогу сконцентрувати зусилля і ресурси на реалізацію потенціалу економічного розвитку і тим самим ранжувати потреби у часі і просторі з огляду на власні можливості, джерела фінансування, відповідно до організаційних форм управлінської діяльності. Такий процес потребує злагодженого публічного адміністрування та публічного управління.

Процес публічного адміністрування являє собою детальний перелік та опис дій, який має бути послідовним, оскільки адміністрування розглядається як організаційно-розпорядча діяльність менеджерів у взаємодії з органами управління різних рівнів. Чітко визначені процеси здійснення публічного адміністрування регламентують напрям та послідовність дій працівників, виключають використання неефективних прийомів, надають керівникам впевненості щодо раціональності дій підлеглих та отримання бажаного результату. Бажаний результат напряму залежить від якості адміністративної послуги, яка полягає у дії суб'єкта публічного адміністрування з видачі дозволів, ліцензій або доказів, що підтверджують факт здійснення адміністративних процедур.

Процес управлінської діяльності суб'єкта публічного адміністрування повинен мати логічний зв'язок і утворювати певний цикл управлінських дій. Можна виділити такі цикли управлінського процесу:

1) аналіз і оцінювання управлінської ситуації;

2) прогнозування і моделювання ситуації;

3) розробка правових актів та організаційних заходів;

4) прийняття правових актів та здійснення організаційних заходів;

5) організація виконання прийнятих рішень;

6) контроль виконання й оперативне інформування;

7) узагальнення діяльності та оцінювання нової ситуації.

Виконуючи управлінські дії, суб'єкт публічного адміністрування застосовує адміністративне регулювання, яке полягає у дотриманні правил, положень, регламентів та інших нормативних актів для виконання законів.

Останнім часом спостерігається тенденція щодо надання послуг громадянам або юридичним особам в електронній формі (Е-послуги). Завдяки цьому, громадянин має змогу отримати послугу від держави без особистого відвідування органів влади, а тільки в назначений час забрати вже готовий документ. Е-послуги надаються через Інтернет, тож доступні з дому чи офісу 24 години на добу та сім днів на тиждень. Таким чином, вони є зручнішими та швидшими за особисті візити та мінімізують ризики корупції й особистий час клієнта та час виконання замовлення держслужбовцем.

Інша тенденція полягає в збільшенні чисельності спеціалістів державних органів, і витрати на їх утримання збільшуються, про що свідчать дані таблиці 2.

Таблиця 2

Чисельність спеціалістів державних органів влади у 2015–2017 рр.

Роки	Штатна чисельність спеціалістів державних органів, осіб	Середньо-облікова чисельність спеціалістів державних органів, осіб	Фонд оплати праці спеціалістів державних органів, тис. грн.
2015	11690,3	10346	607107,0
2016	11799,3	10622	985624,1
2017	11712,0	11157	1554631,6

Джерело: [6]

Проаналізувавши таблицю 2, можемо спостерігати, що за 2015–2017 рр. штатна чисельність спеціалістів державних органів збільшилась на 18,5%. Для порівняння, в економіці в цілому спостерігається скорочення зайнятості за відповідний період. Це свідчить про істотні зміни в державному секторі. Великий обсяг роботи та розширення послуг центральних органів виконавчої влади відображає організаційні зміни роботи держслужбовця. Зростаюча різноманітність суспільного життя і державних інституцій сприяє постійній адаптації спеціаліста державних органів до змін, що відбуваються в країні, вміння керуватися законами, застосовувати принципи і методи в управлінні суб'єктами публічної сфери, а також формувати комплекс практико-орієнтованих прийомів, необхідних для виконання функцій та реалізації повноважень співробітника суб'єкта публічного адміністрування.

Фонд оплати праці спеціалістів державних органів за 2015–2017 рр. також має тенденцію до збільшення у 2,56 раза (61%). Це свідчить про те, що середньооблікова чисельність спеціалістів державних органів збільшилась на 7,3%, відбулося підвищення заробітної плати.

Для спеціаліста заробітна плата теоретично може варіювати в межах від 5280 грн. до 15234 грн. на місяць (до оподаткування) при додаванні до посадового окладу мінімальних та максимальних надбавок та преміальних виплат. В середньому посадовий оклад і надбавки за вислугу та ранг становлять 30-40% від загальної грошової винагороди державного службовця, а додаткові стимулюючі надбавки та премії становлять переважну частку грошової винагороди (60-70%). При цьому індивідуальні заробітні плати за своєю структурою можуть відрізнятися в досить широких межах [5].

Серед масиву законів, прийнятих останнім часом ВР України, щодо проведення реформ в Україні, окремим блоком є закони, що суттєво змінюють діяльність держслужбовця, завдяки яким забезпе-

чується самостійне функціонування суб'єкта публічного адміністрування. Необхідність такого реформування зумовлена актуальністю та посиленням ролі публічного адміністрування в системі державного управління та місцевого самоврядування, визначенням меж введених повноважень органів влади на місцях, особливостями формування і використання місцевих бюджетів різних рівнів. В системі публічного управління також зростає роль громади як повноправного суб'єкта публічного управління. Необхідно зауважити, що реформи у публічному управлінні також необхідні для перегляду кадрів, аналізу їхньої діяльності на досконалість та компетентність у питаннях публічного адміністрування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, публічне адміністрування як процес має здійснюватися із дотриманням багатьох принципів та створення взаємозв'язку етапів управлінської роботи. В основі раціональної організації управлінської праці суб'єктів публічного адміністрування завжди повинні бути певні принципи публічного управління, а саме: комплексність, системність, регламентація, спеціалізація, стабільність, цілеспрямована творчість, уміння упровадити і створити. Таким чином, ефективність управлінської праці, особливо в соціально-орієтованій економіці, повинна систематично удосконалювати організацію роботи апарату управління та постійно підвищувати якість роботи держслужбовців.

Обґрунтовані основні концептуальні підходи державного менеджменту у діяльності суб'єктів публічного адміністрування дозволяє сконцентрувати зусилля на соціально-орієнтованій моделі державного менеджменту та зобов'язати трудові ресурси цілеспрямовано реалізувати потенціал економічного розвитку об'єднаних територіальних громад та органів державної влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійко О. Академічні дослідження проблем державного управління та адміністративного права: результати і перспективи / О. Андрійко, В. Полюхович // Юридичний журнал,. 2004. № 5. URL: http://justinian.com.ua/article.php?id=1191.

2. Висоцький О.Ю. Основи державного управління / О.Ю. Висоцький, О.Є. Висоцька, Ю.П. Шаров. Частина І. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2008. – 52 с.

3. Мартиненко В. Питання парадоксальності сучасного державно-управлінського знання / В. Мартиненко, Ю. Древаль // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. праць Асоціації докторів наук з держ. упр. Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр», 2011. № 1 (5). С. 60-65.

4. Радченко О. Компаративний аналіз моделей демократичного політичного режиму держав початку XXI століття / О. Радченко // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. праць Асоціації докторів наук з держ. упр. – Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр», 2011. № 1 (5). С. 90-96.

5. Реформа оплати праці державних службовців : аналітична записка / Центр економічної стратегії. URL: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/public_wages_note_ukr1.pdf.

6. Статистичні дані щодо рівня заробітної плати державних службовців / URL: https://feao.org.ua/news/salaries-civil-servants-statistics.

7. Толкованов В.В. Посібник з питань партисипативної демократії (демократії участі) на місцевому рівні / В.В. Толкованов, А.К. Гук, В.М. Олуйко, В.Я. Прошко. К.: Крамар, 2011. 199 с.

REFERENCES:

1. Andryko O. Academic Studies of Problems of Public Administration and Administrative Law: Results and Prospects / O. Andryko, V. Polyukhovich // Legal Journal. 2004. No. 5. [Electronic resource]. Mode of access: http://justinian.com.ua/article.php?id=1191. (in Ukrainian).

2. Vysotsky O.Y. Fundamentals of Public Administration / O.Y. Vysotsky, O.E. Vysotskaya, Y.P. Sharov. Part I. Dnipropetrovsk: NMetAU, 2008. 52 p. (in Ukrainian).

3. Martynenko V. The Paradoxical Problem of Modern State-Management Knowledge / V. Martynenko, Y. Dreval // Public Administration: Theory and Practice: Sb. sciences Works of the Association of Doctors of Science in the state. exercise – Kh.: View of "DokNa-ukDerzhUpr", 2011. No. 1 (5). P. 60-65. (in Ukrainian).

4. Radchenko O. Comparative analysis of models of the democratic political regime of the states of the beginning of the XXI century / O. Radchenko // Public administration: theory and practice: Sb. sciences Works of the Association of Doctors of Science in the state. exercise – Kh.: View of "DokNa-ukDerzhUpr", 2011. – No. 1 (5). – P. 90-96. (in Ukrainian).

5. Reform of salaries for civil servants: analytical note / Center for Economic Strategy [Electronic resource]. Access mode: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/public_wages_note_ukr1.pdf (in Ukrainian).

6. Statistics on the level of salaries of civil servants / [Electronic resource]. Access mode: https://feao.org.ua/news/salaries-civil-servants-statistics/ (in Ukrainian).

7. Tolkovanov V.V. Manual on Participatory Democracy (Participatory Democracy) at the Local Level / V.V. Tolkovanov, A.K. Hooke, V.M. Olyuiko, V.Y. Proshko. K.: Kramar, 2011. 199 p. (in Ukrainian).

Krikun Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economy and Management
V.N. Karazin Kharkiv National University
Neskorodev Semyon
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economy and Management
V.N. Karazin Kharkiv National University

PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN THE CONDITIONS OF A SOCIO-ORIENTED ECONOMY

The purpose of the article. The article deals with the main conceptual approaches to the understanding of public management in the activities of public administration actors. The concept of a new state management and its corresponding reforms were stimulated by criticism of the spending character of the state policy and a sharp drop in public confidence in public administration. The purpose of the article is to substantiate the basic conceptual approaches of public administration in the activities of public administration and administration in a socially-oriented economy.

Methodology. The process of public management and public administration is generalized, features of construction of the concept model are chosen. The new criteria for effective functioning of the public administration system are determined, namely: the focus on the quality of administrative services and profitability, the work of civil servants built on the implementation, tasks and management processes in decision-making. This will take into account public interest and solving the social problems of the respective territory.

Results. Establishing relations between the subjects of public administration on the basis of recognition of the independence of their economic interests consists in: independence in decision-making concerning the satisfaction of the needs of the population, development of the social sphere and administrative services, rational use of nature, development of industrial infrastructure, etc. Dedicated cycles management process are required to implement high-quality administrative procedures.

Practical implications. The large volume of work and expansion of services of central executive bodies reflects organizational changes in the work of a civil servant. The diversity of public life and state institutions promotes the constant adaptation of the specialist of state bodies to the changes taking place in management, the application of principles and methods, as well as for the formation of a set of practical methods necessary for the performance of the function and implementation of the powers of the employee as a public administration entity. At the heart of the rational organization of administrative work of the subjects of public administration, there must always be certain principles, namely: complexity, systemic, regulation, specialization, stability, purposeful creativity, ability to implement and create. Thus, the effectiveness of managerial work, especially in a socially oriented economy, should systematically improve the organization of the work of the management apparatus and continuously improve the quality of work of civil servants.

Originality. The actions of the subjects of internal state administration are to increase the independence at a lower level of management by the executive authorities and adhere to the rules, regulations to ensure the implementation of laws. These new methods and methods of administrative management will minimize the risks of corruption and personal time of the client and the time of execution of the order by a public servant.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІКИ

PROBLEMS OF TRANSFER PRICE FUNCTIONING IN UKRAINE AND ITS IMPROVEMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC UNEMPLOYMENT

УДК 338.532

Малинка К.С.
студентка
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Поліщук С.В.
старший викладач кафедри економіки підприємництва
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У даній статті розглянуто сутність трансфертного ціноутворення, його особливості та основні принципи формування. Проведена характеристика загальних та фінансових критеріїв визнання операцій контрольованим, що відіграють провідну роль при трансфертному ціноутворенню. Розглянуто методи трансфертного ціноутворення та особливості їх використання, зокрема приділено увагу одному з найбільш застосовуваних в межах України. В ході дослідження було проаналізовано способи корегування показника рентабельності, зокрема проведена детальна характеристика кожного з інструменті. Було виявлено переваги та недоліки кожного з них. Також в роботі приділено увагу законодавчій базі трансфертного ціноутворення в Україні та надано можливі рекомендації щодо його удосконалення. Особливу увагу було приділено діям плану BEPS, які найбільш актуальні для України. В результаті проведеного дослідження було запропоновано впровадження нових стандартів ведення документації та правил визначення трансфертних цін, як один з напрямків удосконалення трансфертного ціноутворення в межах нашої держави.

Ключові слова: *трансфертне ціноутворення, транснаціональна корпорація, контрольована операція, критерії, методи трансфертного ціноутворення, коригування показників рентабельності, план BEPS, контроль за трансфертним ціноутворення,*

В данной статье рассмотрены сущность трансфертного ценообразования, его особенности и основные принципы формирования. Проведена характеристика общих и финансовых критериев признания операций контролируемыми, которые играют главную роль при трансфертном ценообразовании. Рассмотрены методы трансфертного ценообразования особенности их использования, в частности уделено внимание одному из самых применяемых в пределах Украины. В ходе исследования были проанализированы способы корректировки показателя рентабельности, в частности проведена подробная характеристика каждого из инструментов. Было выявлено преимущества и недостатки каждого из них. Также в работе уделено внимание законодательной базе трансфертного ценообразования в Украине и предоставлены возможные рекомендации по его усовершенствованию. Особое внимание было уделено действиям плана BEPS, которые наиболее актуальны для Украины. В результате проведенного исследования было предложено внедрение новых стандартов ведения документации и правил определения трансфертных цен, как одно из направлений усовершенствования трансфертного ценообразования в пределах нашего государства.

Ключевые слова: *трансфертное ценообразование, транснациональная корпорация, контролируемая операция, критерии, методы трансфертного ценообразования, корректировка показателей рентабельности, план BEPS, контроль за трансфертным ценообразованием.*

In this article are considered the essence of transfer pricing, its features and basic principles of formation. There is described the characteristic of general and financial criteria for recognizing controlled operations, which plays a leading role in transfer pricing. It was defined that activity of multinational corporations is important for economy of any country and Ukraine is not an exception the Stated problem is relevant and is rather widely discussed in scientific community both on national, and on international levels. There were considered methods of transfer pricing and feature of their using, in particular there were paid attention to one of the most applied within Ukraine. In the article there was revealed the definition of an entity of transfer pricing and its value in the conditions of uncertainty of market economy, There was carried out the studying of features of forming of the transfer price in Ukraine. During the study were analyzed methods for adjusting the profitability indicator, in particular, was performed a detailed description of each instrument. In addition there were identified the advantages and disadvantages of each of them. Also there were paid attention to general principles of definition of operations by controllable and marked out financial criteria of recognition of operations by controllable. It was considered in more detail each tool which can be used for correction of an indicator of profitability and also advantage and shortcomings of each of them. The article also focuses on the legislative basis for transfer pricing in Ukraine and provides possible recommendations for its improvement. During the research it was revealed that for Ukraine for improvement of control of process of transfer pricing it will be expedient to be guided by experience of foreign countries and to draft further bills taking into account the recommendations of OECD. Particular attention was paid to the actions of the BEPS plan, which are most relevant for Ukraine. In particular as a result of the analysis it was finished that accession of Ukraine to the plan of BEPS is extremely important and necessary. As a result of the conducted research, introduction of new standards of documentation and rules for the determination of transfer prices was proposed as one of the directions of improvement of transfer pricing within our country.

Key words: *transfer pricing, transnational corporation, controlled transaction, criteria, transfer pricing methods, profitability adjustment, BEPS plan, transfer pricing control.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил процесів глобалізації. Сьогодні на діяльність ТНК припадає понад 50% світового виробництва й понад 65% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, тобто вплив ТНК на світову економіку дуже великий. Дійсно, діяльність транснаціональних корпорацій є важливою для економіки будь-якої країни і Україна є не винятком Тому у зв'язку із входженням на ринок все більшої кількості транснаціональних корпорацій проблема застосування трансфертного ціноутворення набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Викладена проблема є актуальною і досить широко обговорюється в наукових колах як на національному так і на міжнародному рівнях. Теоретично-концептуальні засади діяльності транснаціональних компаній на макроекономічному, мезаекономічному та мікроекономічному рівнях досліджені в працях таких зарубіжних вчених, як Дж. Даннінг, Д. Карро, Ф. Котлер, М. Портер та інші.

Взаємозв'язок діяльності транснаціональних корпорацій з економічним розвитком країн розглянуто в робота Р. Вернона, Т. Озави, К. Акамацу. Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та діяльності ТНК є праці вітчизняних вчених, зокрема Г. Бєгунца, Д. Дзюби, В. Руденка, В. Терещенка, В. Сіденка. Проте, незважаючи на значні здобутки вчених в даній сфері, існує низка питань та аспектів, які потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності трансфертного ціноутворення та його значення в умовах невизначеності ринкової економіки, вивчення особливостей формування трансфертної ціни в Україні. А також виявлення проблем процесу трансфертного ціноутворення на законодавчому рівні, та обґрунтування можливих напрямків його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економіки транснаціональні корпорації, здійснюють різнобічний вплив на функціонування світового господарства та стан господарюючих суб'єктів та займають особливе місце на сучасному глобальному ринку.

Щодо поняття транснаціональної корпорації погоджуємось із ЮНКТАД (англ. – United Nations Conference on Trade and Development) згідно якого ТНК вважається компанія, що має підрозділи у двох або більше країнах, здатна здійснювати узгоджену політику через один або декілька стратегічних господарських центрів (центрів прийняття рішень). При цьому материнська компанія повинна мати можливість контролювати активи інших економічних одиниць у державах їхнього базування, крім країни її розташування, як правило, шляхом участі в капіталі [2].

Зазначимо, що стратегія транснаціональних корпорацій характеризується прагненням до утворення мереж внутрішньофірмових зв'язків регіонального, а нерідко – і глобального масштабу, в межах яких інтегруються наукові дослідження та розробки, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл та збут.

Використовуючи приховані методи переказу прибутку у вигляді обміну товарами та послугами між різними підрозділами фірми, ТНК виводить свої прибутки з-під контролю держави, що надає їй можливість ухилятися від сплати податків, обходити різноманітні обмеження (це особливо важливо, коли виводяться прибутки із країн, що розвиваються), непомітно субсидіювати певну філію (наприклад, щоб вона могла підтримувати низькі ціни, не побоюючись обвинувачень у демпінгу). Найбільш відомий із цих прийомів полягає у використанні трансфертних внутрішньофірмових цін у торгівлі між філіями, розташованими у різних країнах.

Тому трансфертні ціни в сучасній ринковій економіці – широко поширений варіант ціноутворення. Варто зазначити, що розробка правових норм, пов'язаних із приводу трансфертного ціноутворення (податковий аспект), на рівні національних законодавств почалася ще в 1960-х роках. А в Україні правила трансфертного ціноутворення почали діяти з 1 вересня 2013 року з впровадженням змін до Податкового кодексу України. Згідно якого трансфертне ціноутворення – це процес визначення ціни продажу (реалізації) товарів та/або результатів робіт (послуг) при здійсненні контрольованих операцій (рис. 1) [4].

Зазначимо, що не менш важливим є фінансові критерії визнання господарських операцій, контрольованими, які передбачені підпунктами статті 39 ПКУ, згідно якого контрольованими визнаються операції, якщо одночасно виконуються умови, які зазначені на схемі 2.

Основним методологічним принципом трансферного ціноутворення для податкових цілей є принцип ринкової ціни (так званий «принцип витягнутої руки» в Типовій конвенції ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу), за яким ціна на товари, послуги і фактори виробництва в операціях між пов'язаними особами повинна відповідати ціні, за якою б передавалися відповідні товари, послуги і фактори виробництва між непов'язаними особами у зіставних економічних умовах [1].

При трансфертному ціноутворення, як правило, використовують п'ять методів, такі як: метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод чистого прибутку, метод розподілення прибутку.

Проте варто зазначити, що в ході дослідження серед всіх методів було виявлено один, якому варто приділити увагу, адже його використання в Україні за останні роки значно зросло. А саме мова йде про метод ціни перепродажу

Це найбільш застосовний метод для аналізу рентабельності дистриб'юторів з обмеженим ризиком, що представляють міжнародні групи компаній в Україні та є найбільш розповсюдженою бізнес-моделлю.

Метод ціни перепродажу ідеально підходить для аналізу операцій торгових, компаній у разі наявності внутрішніх зіставних операцій. Під час застосування цього методу порівнюється валова рентабельність компанії, отримана при подальшій

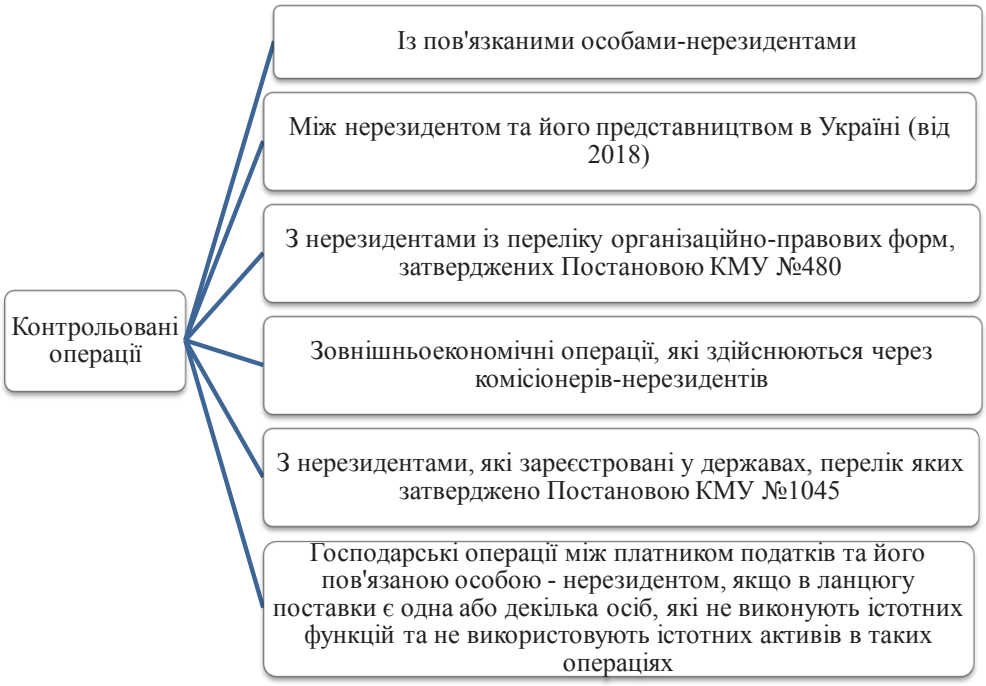


Рис. 1. Загальні засади визначення операцій контрольованими

Джерело: укладено автором на основі даних [1; 4; 5]

Рис. 2. Фінансові критерії визнання операцій контрольованими

Джерело: укладено автором на основі даних [3; 4]

реалізації товару, з ринковим діапазоном валової рентабельності, який розраховується на основі даних фінансової звітності незалежних компаній. І хоча практичне застосування цього методу може бути обмежене відмінностями облікових політик потенційно зіставних компаній і сторін контрольованої операції, що не дає можливості досягти достатнього рівня зіставності, цей метод для України все ж таки має переваги у використанні, оскільки діяльність більшості іноземних ТНК зосереджена в галузях торгівлі, що і зумовлює доцільність використання саме цього методу.

Усі методи, окрім методу порівняльної неконтрольованої ціни, грунтуються на аналізі рентабельності. Таким чином, на практиці у більшості випадків для аналізу контрольованих операцій українських платників податків використовуються методи, які базуються на рентабельності (метод ціни перепродажу, «витрати плюс» та метод чистого прибутку). У разі застосування одного з перелічених вище методів необхідно здійснити вибір сторони, що досліджується (прим. – сторони, для якої перевіряється показник рентабельності відповідно до обраного методу трансфертного ціноутворення). У більшості випадків з урахуванням умов здійснення контрольованих операцій стороною, що досліджується, обирається українська компанія [5].

Якщо відповідний показник рентабельності в контрольованій операції перебуває поза межами ринкового діапазону, платник податку має здійснити самостійне коригування бази оподаткування відповідно до ринкового діапазону.

Існує багато інструментів, які можуть застосовувати групи компаній для коригування фінансових результатів (показників рентабельності), наприклад, випуск кредит-нот, надання безповоротної фінансової допомоги, прощення боргу тощо. Такі інструменти можуть застосовуватися як на майбутнє, так і ретроспективно, при чому кожний інструмент має певні переваги та недоліки.

Розглянемо детальніше кожен інструмент який може бути використаний для корегування показника рентабельності, а також переваги та недоліки кожного з них в таблиці 1.

Якщо жодний із перелічених вище способів неможливо застосувати, і ціна в контрольованій операції (відповідний показник рентабельності) перебуває поза межами діапазону цін/рентабельності, що призводить до зменшення суми податку, який підлягає сплаті до бюджету, компанія зобов'язана здійснити самостійне коригування ціни контрольованої операції і бази оподаткування.

Для усіх можливих інструментів спільним є те, що для включення їх до розрахунку цін або ж показників рентабельності необхідно, щоб вони відбулись у тому ж звітному періоді, що і контрольовані операції, які аналізуються. Однак можливість застосування наведених вище інструментів повинна розглядатись індивідуально для кожного окремого випадку.

Оскільки зміни цін чи рентабельності впливають на обидві сторони операції, слід пам'ятати про потенційні наслідки для них та оцінити ефект від застосування того чи іншого інструменту для кожної сторони. Також обов'язково розглядати

Таблиця 1

Способи коригування показника рентабельності

Кредит-ноти	
Характеристика	Коригування цін шляхом випуску кредит-ноти є досить розповсюдженим інструментом, який дозволяє зменшити вартість придбаних товарів – предметів контрольованих операцій. Кредит-ноти, як правило, безпосередньо стосуються контрольованих операцій та мають прямий вплив на розрахунок рентабельності.
Переваги	Однією з переваг використання кредит-нот є зменшення кредиторської заборгованості, що в свою чергу знижує вихідні грошові потоки компаній та знижує вплив зміни курсів іноземних валют. Законодавчо використання кредит-нот не врегульовано, однак вони набули широкого розповсюдження на практиці.
Недоліки	Коригування з використанням кредит-ноти обмежене у часі періодом до моменту повного виконання контракту
Безповоротна фінансова допомога	
Характеристика	Це кошти, передані платнику податків відповідно до договорів дарування, інших подібних договорів або без укладення таких договорів; сума заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, що не стягнута після закінчення строку позовної давності.
Переваги	З точки зору українського законодавства немає обмежень щодо розміру наданої безповоротної фінансової допомоги.
Недоліки	Договір фінансової допомоги повинен бути оформлений відповідно до законодавства, зі вказівкою на чіткий зв'язок між наданою/отриманою фінансовою допомогою та контрольованою операцією. В іншому випадку існує ризик того, що дохід у вигляді безповоротної фінансової допомоги не буде враховано під час розрахунку показників рентабельності в контрольованій операції.
Прощення боргу	
Характеристика	Цей інструмент передбачає повне або часткове прощення боргу кредитором. Так, зобов'язання припиняється внаслідок звільнення (прощення боргу) кредитором боржника від його обов'язків, якщо це не порушує прав третіх осіб щодо майна кредитора
Переваги	Такий варіант зменшення зобов'язань є найпростішим із точки зору документального оформлення Потенційний вплив прощення боргу на результати контрольованої операції не обмежується товарами (послугами), реалізованими у звітному періоді.
Недоліки	Прощення боргу обмежене власне сумою кредиторської заборгованості та можливе лише за наявності тісного взаємозв'язку між контрольованою операцією та сумою прощеного боргу. У протилежному випадку існує ризик, що дохід від прощення заборгованості не буде враховано під час розрахунку показників рентабельності в контрольованій операції як такий, що не стосується контрольованої операції або операційної діяльності загалом.
Бонуси/знижки/премії/ інші заохочення	
Характеристика	Умовами дистрибуційних договорів може передбачатись надання постачальником мотиваційних та/ або стимулюючих виплат (наприклад, бонусів, знижок, премій, інших видів заохочень)
Переваги	Надання мотиваційних та стимулюючих виплат не обмежується сумою «основної» контрольованої операції, а застосування даного інструменту — величиною кредиторської заборгованості
Недоліки	Мотиваційні виплати трактуються податковими органами як оплата за маркетингові послуги, у зв'язку з чим дана операція оподатковується ПДВ.

Джерело: укладено автором на основі даних [7; 8]

податкове та юридичне законодавство різних країн, в яких провадять свою господарську діяльність сторони контрольованих операцій.

Загальною рекомендацією є застосування обраного механізму на постійній основі та проведення періодичного (наприклад, квартального) моніторингу щодо виконання тих чи інших фінансових показників.

Варто зазначити, що наразі спостерігається демонстративна активність уряду України приєднатись до боротьби ОЕСР з ухиленням від оподаткування (план BEPS – англ. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting). Прикладом може слугувати прийняття Радою в червні цього року довгоочікуваний Закон «Про валюти і валютні операції», а також посилення вимог щодо фінансового моніторингу, які були впровадженні в 2016 роком НБУ для протидії відпливу капіталу.

Проте незважаючи на постійне поліпшення законодавчих основ у сфері трансфертного ціноутворення з боку уряду, на сьогоднішній день існують значні законодавчі прогалини, які дають можливість для схемного виведення капіталу з країни

Тому для України для удосконалення контролю за процесом трансфертного ціноутворення доцільним буде орієнтуватись на досвід зарубіжних країн та розробляти надалі законопроекти з урахуванням рекомендацій ОЕСР. А саме особливу увагу пропонується приділити діям плану BEPS, які найбільш актуальні для України, враховуючи поширені схеми з виведення капіталу. Може виникнути запитання, а чи потрібен взагалі Україні план BEPS, якщо наразі Радою приймаються законодавчі акти, що певним чином видозмінюють та удосконалюють трансфертне ціноутворення? Для цього розглянемо докладніше значення деяких кроків плану BEPS для України.

Згідно аналізованих статистичних даних було виявлено, що в Україні має місце значне виведення вітчизняного капіталу в країни з низьким рівнем оподаткування. Тобто можна говорити про те, що через відсутність належного контролю транснаціональні корпорації мають змогу маневрувати капіталом між функціональним підрозділами за допомогою різних інструментів в тому числі за допомогою трансфертного ціноутворення. Мова про так звані «round tripping» інвестиції – явище, яке означає виведення резидентами за кордон коштів, які потім повертаються в країну у вигляді прямих іноземних інвестицій [9].

А оскільки суть плану BEPS полягає в тому, що всі країни світу повинні включитися в спільну боротьбу проти «агресивного податкового планування». Мається на увазі «агресивне податкове планування», в ході якого частина прибутку міжнародної групи компаній за допомогою різних штучних схем виводиться з-під оподаткування або перерозподіляється з країн з високим оподаткуванням, де цей прибуток фактично створюється, в країни з низьким оподаткуванням. Тому приєднання України до плану BEPS є вкрай важливим та необхідним.

Зокрема для України згідно плану BEPS варто приділити особливу увагу на кроках №8-10 та №13, які є найбільш необхідними для впровадження при трансфертному ціноутворенню. Зупинимось на кроці №13, який впорядковує підхід до підготовки документації по трансфертному ціноутворенню на міжнародному рівні [5].

Ця дія передбачає впровадження трирівневої структури документації для міжнародних груп компаній. Зокрема, компанії, які проводять контрольовані операції, крім обов'язкового на сьогоднішній день звіту про контрольованих операціях (local file), повинні будуть повідомляти фіскальної службі про участь в міжнародній групі. Це, в свою чергу, передбачає обов'язкову подачу глобальної документації (майстер-файл), в якій надаються аналіз ключових операцій, механізми фінансування і розподілу фінансових потоків в групі, фінансова звітність, а також звіт в розрізі країн (country-by-country report).

Останній передбачає розкриття транснаціональними корпораціями деталізованої інформації про свої відокремлені підрозділи в розрізі кожної країни і містить дані про прибуток, податкових виплатах, кількості співробітників, матеріальні активи та функціях компанії в кожній країні.

Отримання такого значного обсягу інформації дозволить податковим органам набагато краще орієнтуватися в особливостях діяльності групи і, завдяки цьому, проводити якіснішу перевірку відповідності умов контрольованих операцій принципу «витягнутої руки».

Зазначені законопроекти відкривають можливість підписання Міністерством фінансів Міжвідомчої угоди компетентних органів з метою приєднання до Єдиного стандарту ОЕСР з обміну фінансовою інформацією на основі модельної Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах, ратифікованої Верховною Радою.

Висновки з проведеного дослідження. Результати даного дослідження показують, що проблема трансфертного ціноутворення є досить важливою та актуальною для світової економіки та України зокрема. Трансфертне ціноутворення в сучасних умовах глобалізації залишається і досі складним та актуальним питанням.

Аналізуючи та систематизуючи різні методи трансфертного ціноутворення, в даному дослідженні було виявлено та охарактеризовано найбільш використовуваний метод, який набуває актуалізації серед транснаціональних компаній за останні роки в Україні.

Також в ході досліджень аналізувалось законодавство України щодо трансфертного ціноутворення, в результаті якого можна зробити висновок,

що в Україні нормативна база щодо трансфертного ціноутворення розроблена та постійно удосконалюється, однак існують труднощі з адмініструванням контрольованих операцій, оскільки окремого програмного продукту, який би відфільтровував ризикові операції з метою їх перевірки немає.

Тому в результаті було запропоновано впровадження нових стандартів ведення документації та правил визначення трансфертних цін. Це потребуватиме від платників податків часу для підготовки кваліфікованих кадрів, моніторингу трансфертних цін, програмного забезпечення для оптимізації роботи, зміни адміністративних процесів підприємства та документообігу.

Оскільки у даний час законодавство з приводу трансфертного ціноутворення в Україні далеко від європейських стандартів, тому застосування наданих в ході дослідження напрямків забезпечить удосконалення механізму трансфертного ціноутворення. Це дозволить здійснювати якісніший податковий контроль у сфері трансфертного ціноутворення, отримувати додаткові надходження до державного бюджету та в результаті підвищить конкурентоспроможність України рейтингу конкурентоспроможності національних податкових систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations / OECD Publishing, 2010. 243 p.

2. UNCTAD. World Investment Report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development / United Nations / New York, Geneva, 2009. 314 p.

3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» / *Відомості Верховної Ради (ВВР).* 2018. № 49. Ст. 399. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-182 (дата звернення 15.12.2019).

4. Стаття 39 Податкового Кодексу України «Трансфертне ціноутворення». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення 13.12.2019).

5. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням : Закон України від 28.12.2014 № 72-VIII / *Відомості Верховної Ради (ВВР).* 2015. № 10. Ст. 56 / Офіційний вісник України. 2015. № 3. Ст. 47.

6. Бєгунц Г.О. Державне регулювання трансфертного ціноутворення в системі транснаціональних корпорацій: автореф. дис.. ... канд. екон. наук: 08.02.03. Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна. 2016. 20 с.

7. Дзюба П.В. Трансферне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: дис. … канд. екон. наук: 08.05.01. Київ, 2015. 210 с.

8. Руденко Л. Транснаціональні корпорації. Київ : КНЕУ, 2014. 218 с.

9. Терещенко А.А., Волошанюк Н.В. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу. *Фінанси підприємств.* 2013. 127–135 с.

REFERENCES:

1. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations / OECD Publishing, 2010. 243 p.

2. UNCTAD. World Investment Report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development / United Nations. New York, Geneva. 2009. 314 p.

3. Zakon Ukrajiny «Pro vnesennja zmin do Podatkovogho kodeksu Ukrajiny shhodo transfertnogho cinoutvorennja» Vidomosti Verkhovnoji Rady (VVR), (2018), no. 49, st. 399. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-182 (accessed 15 December 2018).

4. Stattia 39 Podatkovoho Kodeksu Ukrainy «Transfertne tsinoutvorennia» [Transfer pricing]. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 13 December 2019).

5. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo udoskonalennia podatkovoho kontroliu za transfertnym tsinoutvorenniam (2015). *Ofitsiinyi visnyk* Ukrainy, no 3, st. 47.

6. Biehunts H.O. (2016). Derzhavne rehuliuvannia transfertnoho tsinoutvorennia v systemi transnatsionalnykh korporatsii [State regulation of transfer pricing in the system of transnational corporations] (PnD Thesis), Kharkiv: National University named after V.N. Karazin (in Ukrainian).

7. Dziuba P.V. (2015). Transferne tsinoutvorennia u finansovii systemi TNK [Transfer pricing in the financial system of TNCs] (PnD Thesis) Kyiv (in Ukrainian).

8. Rudenko L. (2014). Transnatsionalni korporatsii [Transnational corporations] Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

9. Tereshchenko A.A., Voloshaniuk N.V. (2013). *Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. *Transfertne tsinoutvorennia yak instrument kontrolinhu* [Transfer pricing as a controlling instrument]. Kyiv (in Ukrainian).

Malinka Katerina
Student
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Polischuk Serhiy
Senior Instructor of the Department of Economics of Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

PROBLEMS OF TRANSFER PRICE FUNCTIONING IN UKRAINE AND ITS IMPROVEMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC UNEMPLOYMENT

The purpose of the article. Research objective is definition of an entity of transfer pricing and its value in the conditions of uncertainty of market economy, studying of features of forming of the transfer price in Ukraine. And also the research objective is identification of problems of process of transfer pricing at the legislative level, and justification of the possible directions of its improvement.

Methodology. For the solution of goals were used analytical and statistical methods such as selective observations, groups, average sizes, comparative analysis, systematization and generalization. Theoretical and methodological basis of researches became fundamental provisions of the economic theory, laws and regulations of Ukraine, monograph, scientific articles of domestic and foreign scientists.

Results. During the article it was studied problems of functioning of transnational corporations, particular attention is paid to one of the most important aspects of their activity - the process of transfer pricing. In connection with occurrence on the market of increasing number of multinational corporations the problem of application of transfer pricing acquires relevance. The article presents the meaning of transfer pricing, its features and the basic principles of formation. The characteristic of general and financial criteria for recognizing controlled operations, which plays a leading role in transfer pricing, is described.

This paper discusses transfer pricing methods that can be used by transnational corporations in the process of their functioning, as well as the peculiarities of application of certain methods. The author considers ways of adjusting the profitability index, in particular, a detailed description of each of the instruments of influence is made, their advantages and disadvantages are revealed.

Also in the article there was analyzed Ukraine's legislation on transfer pricing, which showed that there are difficulties in administering controlled operations, as a separate software product that would filter out risk transactions for the purpose of their no check

As results the author proposed some directions for improving the process of transfer pricing, namely the introduction of new standards for conducting documentation and rules for determining transitional prices. This will require time taxpayers to train qualified personnel, monitor transfer pricing, software optimization, changes in business administrative processes, and document circulation.

Since there is currently legislation on transfer pricing in Ukraine is far from European standards, therefore the application of the directions provided during the study will ensure the improvement of the transfer pricing mechanism. This will allow for high-quality tax control in the field of transfer pricing, receive additional revenues to the state budget and, as a result, will increase Ukraine's competitiveness in the competitiveness rating of national tax systems.

Practical implications. As a result of the conducted research implementation of new standards of maintaining documentation and rules of determination of the transfer prices was offered. It will demand from taxpayers of time for training of qualified personnel, monitoring of the transfer prices, the software for optimization of work, change of administrative processes of the enterprise and document flow.

Value/originality. In this work we were analyzing and systematizing various methods of transfer pricing and revealed and characterized the most used method which gets updating among the multinational companies in recent years in Ukraine.

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПЕНСІОНЕРІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

ANALYSIS OF PUBLIC FINANCING OF SOCIAL PROTECTION OF PENSIONERS IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

УДК 336.57

Осіпова Л.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету
Паламарчук І.А.
магістр
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сутність соціального захисту пенсіонерів та його структуру. Проаналізовано питому вагу показників в структурі видатків на соціальний захист населення. Проведено аналіз динаміки видатків на соціальний захист пенсіонерів Зведеного бюджету та пояснено причини зміни їх обсягів. Здійснено співставлення питомої ваги видатків у Державному та місцевих бюджетів до децентралізації та після її запровадження. Виконано порівняння видатків на соціальний захист пенсіонів та їх питому вагу у місцевих бюджетах в Україні та у зарубіжних країнах. Розглянуто принципи соціального захисту пенсіонерів за Європейською соціальною хартією та стан їх застосування в Україні. Проведено порівняння розміру середньої української пенсії та деяких європейський країн. Виявлені основні проблеми фінансування соціального захисту пенсіонерів в Україні та наведені основні напрями їх покращення, беручи до уваги досвід зарубіжних країн.

Ключові слова: *соціальний захист, фінансове забезпечення, соціальне забезпечення, система соціального захисту пенсіонерів, видатки, пенсія.*

В статье рассмотрено сущность социальной защиты пенсионеров и ее структуру. Проанализировано удельный вес показателей в структуре расходов на социальную защиту населения. Проведен анализ динамики расходов на социальную защиту пенсионеров с Консолидированного бюджета и объяснены причины изменения их объемов. Осуществлено сопоставление удельного веса расходов в Государственном и местных бюджетов до децентрализации и после ее введения. Выполнено сравнение расходов на социальную защиту пенсионов и их удельный вес в местных бюджетах в Украине и в зарубежных странах. Рассмотрены принципы социальной защиты пенсионеров по Европейской социальной хартии и состояние их применения в Украине. Проведено сравнение размера средней украинской пенсии и некоторых европейских стран. Выявлены основные проблемы финансирования социальной защиты пенсионеров в Украине и приведены основные направления их улучшения, принимая во внимание опыт зарубежных стран.

Ключевые слова: *социальная защита, финансовое обеспечение, социальное обеспечение, система социальной защиты пенсионеров, расходы, пенсия.*

The article discusses the essence of social protection of pensioners and its principles, analyzed the specific weight of indicators in the structure of expenditures on social protection of the population. A result showed that the greatest expenditure goes to financial support of pensioners. Assay of the dynamics of expenditures on social protection of the pensioners from the Consolidated Budget, which showed constant changes in its amount. The reasons for changes in the amount of expenditures are explained. The main of them are the instability of the Ukrainian economy and increase of the minimum social living standards in the conditions of inflation. The share of expenditures in the state and local budgets before decentralization and after its introduction has been compared, which showed, that after the establishment of decentralization in Ukraine, almost no positive changes have taken place and most of the expenditures on social protection of pensioners remain to be financed from the State Budget. Comparison of expenditures on social protection of pensioners and their relative weight in local budgets in Ukraine and in foreign countries has been performed. The following comparison showed that such expenditures abroad are mainly gives off from local budgets, which improves the efficiency of the funds using. The principles of social protection of pensioners under the European Social Charter and conditions of their applying in Ukraine are considered. These principles in our country have more descriptive and recommendatory character than a practical implementation, because the high costs are not evidence that the state cares very well about citizens of retirement age. The amount of the minimum pension in Ukraine is indicated and comparison between the size of the average Ukrainian pension and some European countries was made, which confirmed a significant difference in the financial provision of pensioners in Ukraine and abroad. The main problems of financing of social protection of pensioners in Ukraine are revealed and the main directions of their improvement are given, taking into account the experience of foreign countries.

Key words: *social protection, financial security, social security, pensioners social security system, expenditures, pension.*

Постановка проблеми. Одним з основних напрямків соціальної політики держави є соціальний захист населення. Громадяни похилого віку мають право на матеріальне забезпечення, що гарантується виплатою пенсій, соціальних допомог у грошовому та натуральному вигляді та наданням соціальних послуг. Але попри спрямування великих ресурсів на виплату пенсій та її незначне підвищення, матеріальне становище більшості пенсіонерів в Україні залишається незадовільним, до того ж значна частка перебуває на межі бідності, через що посилюються негативні суспільні настрої серед громадян пенсійного віку, тому проблема соціального захисту пенсіонерів в даний час є досить актуальною та потребує удосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування ефективної системи соціального захисту населення висвітлені у працях таких економістів як: А. Ю. Огінська [5], А. Л. Клименко [3], О. Б. Яфінович [12], О. П. Кириленко [9], С. В. Калашников [1], Д. А. Ковалевич, Л. Б. Баранник. Проте проблеми фінансування соціальної сфери існують, і їх розв'язання є одним і зважливих завдань у підвищенні соціального розвитку держави.

Постановка завдання. Аналіз стану бюджетного фінансування соціального захисту пенсіонерів в Україні, дослідження наявних проблем соціального захисту пенсіонерів та шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний захист населення – це сукупність державних заходів і видатків бюджету, пов'язаних

з наданням фінансової допомоги окремим верствам населення, які через незалежні від них причини не мають достатніх для самозабезпечення доходів. Виконання будь-яких соціальних програм потребує відповідних фінансових ресурсів, яких за сучасного стану національної економіки не вистачає. Проблема полягає навіть не у кількості цих ресурсів, а в умінні правильно розпоряджатися ними. Це є головним завданням фінансового забезпечення програм і заходів соціальної політики в Україні. Для виконання своїх функцій, зокрема в галузі соціального захисту та забезпечення населення, держава повинна мати достатні грошові кошти, які формуються шляхом перерозподілу ВВП, а головним механізмом, через який здійснюється цей перерозподіл, є бюджетний [1, с. 36].

На сьогодні в Україні найбільш вразливим суспільним прошарком, який потребує соціального захисту, є пенсіонери. Загалом же бюджетні видатки на соціальний захист пенсіонерів є додатковим джерелом надання допомоги та послуг людям похилого віку, оскільки нинішня система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування спроможна тільки на мінімальному рівні забезпечити пенсійні виплати. З іншого боку, недержавні пенсійні фонди у зв'язку з їх нерозвиненістю й відсутністю довіри в суспільстві мають обмежений вплив у системі соціального захисту пенсіонерів, тому головним та найбільшим джерелом фінансування соціального захисту пенсіонерів є Державний та місцеві бюджети [5, с. 14].

Найбільша частка видатків (50%) Зведеного бюджету України на соціальний захист та забезпечення населення йде на фінансування саме соціального захисту пенсіонерів (рис. 1). Основними причинами цього є наявність великої кількості пільг (усі пенсіонери мають право на безкоштовний проїзд у громадському міському й приміському транспорті), збільшення чисельності осіб старше працездатного віку та низький рівень пенсій.

Система соціального захисту пенсіонерів в Україні має розгалужену структуру (рис. 2). Відповідно видатки державного та місцевих бюджетів спрямовуються на надання соціально-побутових послуг на дому людям похилого віку, які:

- згідно медичних висновків потребують сторонньої допомоги;
- надання послуг у стаціонарних відділеннях центрів соціального обслуговування пенсіонерам й одиноким непрацездатним громадянам;
- проведення соціально-оздоровчих заходів, спрямованих на підтримання життєдіяльності та соціальної активності пенсіонерів;
- надання малозабезпеченим особам старше працездатного віку грошової та натуральної допомоги (продовольчих, промислових, господарських товарів). Проте широкий перелік цих видатків не забезпечується можливостями держави щодо їх фінансування [7, с. 30].

Динаміку видатків на соціальний захист пенсіонерів в Україні зображено на рисунку 3.

Аналізуючи динаміку видатків на соціальний захист пенсіонерів в Україні протягом трьох кварталів 2013-2018 рр., можна побачити, що за 6 років вони значно зросли і 2018 р. склали 113,55 млрд. грн., що на 48,26 млрд. грн. (73%) більше порівняно з 2013 р. У 2013 р. видатки на соціальний захист пенсіонерів становили 65,29 млрд. грн., але протягом 2014-2015 рр. вони мали тенденцію до

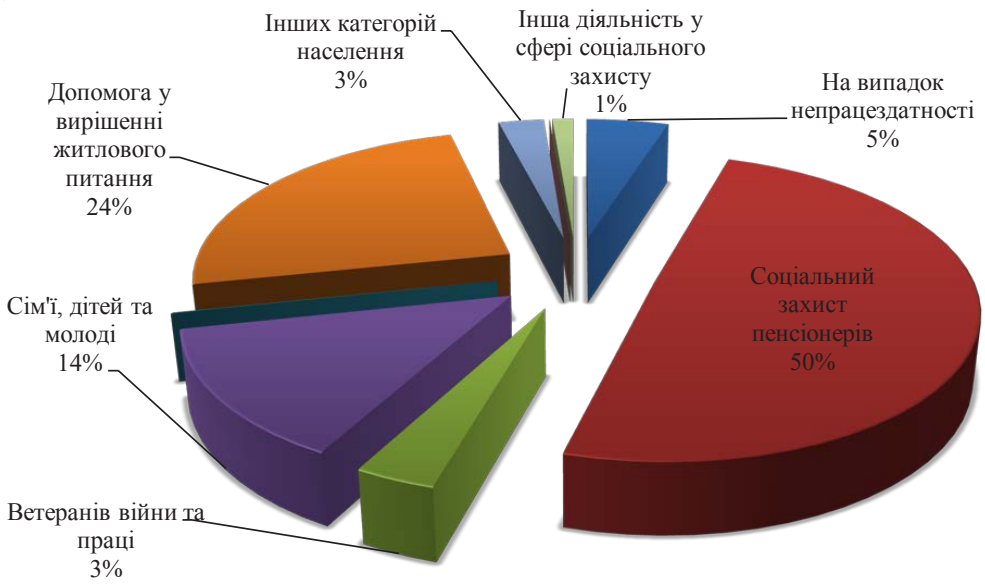


Рис. 1. Питома вага показників в структурі видатків Зведеного бюджету України за III квартали 2018 року

Джерело: [6]

Рис. 2. Система соціального захисту пенсіонерів в Україні

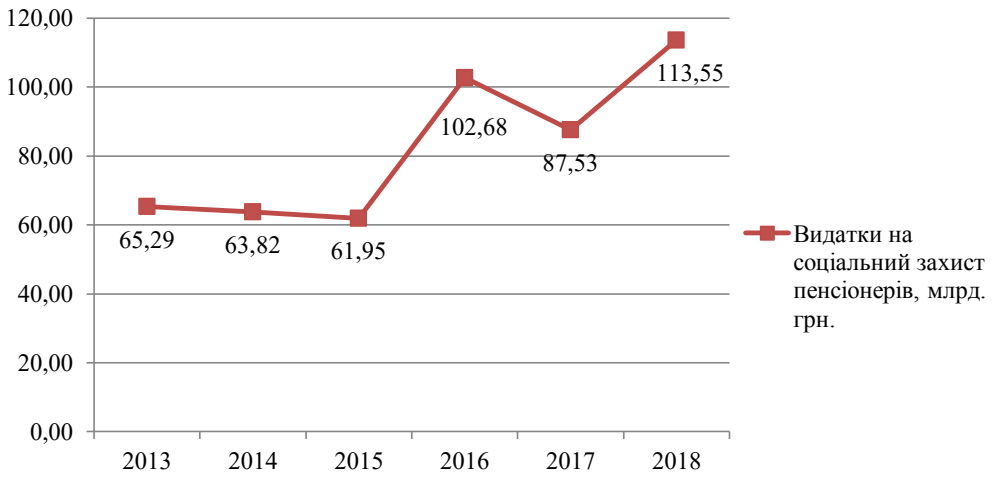


Рис. 3. Динаміка видатків на соціальний захист пенсіонерів протягом ІІІ кварталів 2013-2018 рр.

Джерело: [6]

зменшення, оскільки через події в Україні (анексія Криму, початок воєнного конфлікту на Сході) погіршився економічний стан держави, відбулося падіння основних макроекономічних показників. За таких умов фінансування соціального захисту пенсіонерів зменшилося, оскільки великі ресурси були спрямовані на оборону країни. На противагу 2014 року 2015 рік став часом відносного спокою у політичній сфері, що дозволило уряду розпочати впроваджувати реформи, зокрема, було розпочато процес децентралізації [16]. Як видно з рисунку 3 стрімке зростання видатків відбулося лише у 2016 р. (на 66 %), що пояснюється, збільшенням видатків у 2016 р. на надання пільг та допомог, через підвищення розмірів мінімальних соціальних стандартів, і покриття дефіциту Пенсійного фонду, що пов'язано з підвищенням розмірів прожиткового мінімуму та пенсій для громадян. Лише у 2017 р. відбулося зменшення видатків на соціальний захист пенсіонерів на 19,8 млрд. грн. (19,3%), головною причиною стало проведення пенсійної реформи, за якою було запроваджено новий порядок виходу на пенсію залежно від наявного страхового стажу, та як наслідок за даними Державної служби статистики у 2017 р. кількість пенсіонерів зменшилася на 3% , також власні надходження Пенсійного фонду зросли, тому кошти які йшли на покриття його дефіциту значно зменшилися. Отже, протягом досліджуваного періоду спостерігається коливання обсягів видатків на соціальний захист пенсіонерів через нестабільність економіки України.

Результативність фінансування соціального захисту населення залежить від діяльності державних та місцевих органів влади. Важливою умовою ефективного фінансового забезпечення соціального захисту в Україні є її децентралізація. Місцеві громади, без сумніву, мають розглядатися як основний інститут надання державних соціальних послуг, оскільки знаходяться у безпосередньому

взаємозв'язку з їх отримувачами та більш оперативно можуть реагувати на соціальні ризики, що виникають та перевіряти дійсність потреби у соціальному захисті. На сьогодні в результаті бюджетної децентралізації в Україні багато соціальних програм передано на забезпечення місцевими бюджетами, майже повністю з місцевих бюджетів фінансуються такі статті видатків як: соціальний захист сім'ї, дітей та молоді (99,77%), допомога у вирішенні житлового питання (98,85%), соціальний захист на випадок непрацездатності (94,25%), соціальний захист ветеранів війни та праці (82,97%) [8].

Питому вагу видатків на соціальний захист пенсіонерів з Державного та місцевих бюджетів показано на рисунку 4.

Аналізуючи фінансове забезпечення соціального захисту пенсіонерів за співвідношенням видатків з Державного та місцевих бюджетів (рис. 4), можна побачити, що більше 94% видатків залишається фінансуватись з Державного бюджету України. Протягом 2013-2018 рр. кардинальні зміни в питомій вазі видатків як з державного, так із місцевих бюджетів відсутні. Протягом 6 років частка фінансування з місцевих бюджетів у 2018 р (4,8%). зросла лише на 0,42 % порівняно з 2013 р. (4,38%). Лише у 2015 та 2017 рр. цей показник перевищив значення 5%. Отже, даний аналіз свідчить про досить малу децентралізацію видатків саме на соціальний захист пенсіонерів. Тому, це явище у рамках децентралізації, потребує усунення, оскільки місцева влада найбільше проінформована про потреби пенсіонерів. Уряду складно контролювати надання соціальної підтримки за великої кількості її видів й одержувачів, як результат, чимало громадян користуються заходами соціального захисту з боку держави, не маючи для цього відповідних підстав. Натомість надання допомоги і послуг людям похилого віку здійснюється на мінімальному рівні, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів та нерівності в системі їх соціального захисту [12, с. 196].

У переважній більшості зарубіжних країн видатки на соціальний захист пенсіонерів є прерогативою місцевих бюджетів (табл. 1). У таких країнах, як Фінляндія, Франція та Швеції надання соціально-побутових послуг одиноким літнім людям, проведення соціально-оздоровчих заходів, надання малозабезпеченим особам старше працездатного віку грошової та натуральної допомоги у повній мірі фінансувалося місцевою владою [3, с. 9].

Таблиця 1

Співвідношення видатків на соціальний захист пенсіонерів з Державного та місцевих бюджетів в зарубіжних країнах у 2017 р.

Країни	Видатки з Державного бюджету, %	Видатки з місцевих бюджетів, %
Іспанія	2,3	97,7
Італія	16,4	83,6
Нідерланди	9,5	90,5
Норвегія	0,8	99,2
Словаччина	63,9	36,1
Угорщина	1,9	98,1
Фінляндія	0	100
Франція	0	100
Чехія	8,7	91,3
Швеція	0	100

Джерело: [10]

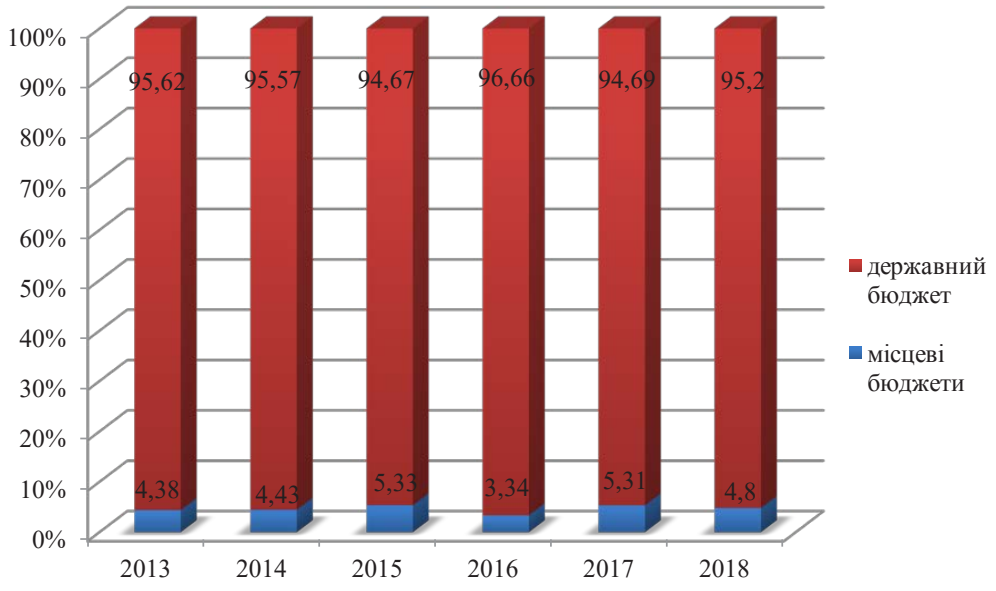


Рис. 4. Питома вага видатків на соціальний захист пенсіонерів з Державного та місцевих бюджетів за III квартали 2012-2018 рр.

Джерело: [6]

Досить високий показник видатків на соціальний захист пенсіонерів з місцевих бюджетів в таких країнах, як Іспанія (97,7%), Норвегія (99,2%) Угорщина (98,1%), Чехія (91,3%). В таких країнах як Естонія та Словаччина зберігається паритет у видатках державного і місцевих бюджетів на соціальний захист пенсіонерів. У зарубіжних країнах видатки місцевих бюджетів на соціальний захист пенсіонерів значно перевищують їх рівень в Україні. Зокрема, необхідно звернути увагу на Швецію, де у 2017 р. обсяг цієї категорії видатків становив 48,1% у видатках місцевих бюджетів на соціальний захист (в Україні лише 4,65%). Також високі показники фінансування соціального захисту пенсіонерів характерні для Естонії (40,3%), Литви (18,8%), Угорщини (27,0%), Чехії (30,0%). Навіть у країнах, де частка видатків місцевих бюджетів на соціальний захист пенсіонерів є незначною (Нідерланди, Норвегія, Словаччина, Франція), пенсіонерам гарантується достатній доступ до соціальних прав. Незначна частка видатків зовсім не свідчить про низький рівень фінансового забезпечення системи соціального захисту пенсіонерів у цих країнах, оскільки у європейській моделі соціальні послуги та соціальна робота спрямовані на підтримку найбільш соціально вразливих осіб старше працездатного віку, що опинилися у складних життєвих обставинах. При цьому пільги та соціальні виплати пенсіонерам мають адресний характер, а їх фінансування з місцевих бюджетів здійснюється регулярно в достатньому обсязі. На практиці принципи соціального захисту пенсіонерів в європейських країнах реалізується в частині забезпечення достатніх ресурсів, які дозволяли б пенсіонерам жити на задовільному рівні [13, с. 82].

Аналіз зарубіжного досвіду витрачання бюджетних коштів на соціальний захист пенсіонерів та високий рівень життя пенсіонерів за кордоном свідчить про його відповідність принципам Європейської соціальній хартії (рис. 5). Проте для України принципи соціального захисту пенсіонерів Європейської соціальної хартії, мають радше декларативний і рекомендаційний характер, ніж практичне втілення. Оскільки, досить великі видатки з Державного бюджету на соціальний захист пенсіонерів, зокрема на покриття дефіциту Пенсійного фонду, ще не є свідченням того, що держава дуже добре піклується про громадян пенсійного віку.

Українські пенсії все ще залишаються досить малими, тому більшість пенсіонерів не можуть жити повноцінним життям на заслуженому відпочинку, в порівнянні з пенсіонерами європейських країн, які можуть дозволити собі подорожувати, ходити в театри та займатися улюбленими справами. Станом на 1 січня 2019 р. мінімальна пенсія в Україні становить 1497 грн., а середня – 2645 грн., що приблизно дорівнює 95 дол. США [14]. До прикладу, в Польщі середня пенсія становить 460 дол. США, в Іспанії – 900 дол. США, в Франції – 1200 дол. США, в Швеції – 1000 дол. США, в Німеччині – 1400 дол. США [15]. Отже, таке розбіжність ще раз підтверджує значну відмінність у якості життя пенсіонерів в Україні та європейських країнах.

В Україні соціальні видатки не забезпечують реальних потреб із надання допомоги і послуг людям похилого віку. Їх щорічне збільшення є звичним явищем сьогодення, оскільки темпи інфляційних процесів значно перевищують малі обсяги фінансування соціального захисту пенсіонерів [4, с. 469].

Важливим напрямком реформування соціального захисту пенсіонерів в Україні має стати територіальне наближення надання соціальних послуг до місця проживання їх отримувачів, децентралі-

Рис. 5. Принципи соціального захисту пенсіонерів

Джерело: [2]

зація системи надання соціальних послуг, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість надання соціальних послуг та ефективне використання коштів на соціальний захист населення. В умовах обмеженості бюджетних коштів основою системи соціального захисту пенсіонерів на місцевому рівні мають бути субвенції для здійснення програм соціального захисту. Держава повинна бути зацікавлена, щоб фінансування заходів соціального характеру відбувалося у належному обсязі та якості в усіх регіонах, виступаючи контролером витрачання цих субвенцій [9, с. 315].

Слід також провести монетизацію пільг, тобто максимально перевести у грошову форму усі соціальні допомоги та пільги. Це дасть змогу зменшити кількість зловживань соціальними коштами, підвищити адресність допомоги та ефективність використання виділених коштів. Також уряд держави має все більше залучати до фінансування соціального захисту приватні кошти через різноманітні недержавні пенсійні фонди, робота яких базується на накопичувальному принципі. Це дозволить зменшити навантаження на бюджет країни та покращити рівень матеріального забезпечення пенсіонерів.

Висновки з проведеного дослідження. Результативність фінансування соціального захисту пенсіонерів залежить від діяльності державних та місцевих органів влади та ефективного використання бюджетів різних рівнів в умовах децентралізації. В нашій державі фінансування соціального захисту пенсіонерів майже повністю здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, яких не достатньо для забезпечення гідної старості, тому слід здійснити перегляд розподілу соціальних програм між державними та місцевими бюджетами з врахуванням конкретних соціальних цілей та спрямованості соціальної політики місцевих громад. В порівнянні з іншими країнами, українські пенсіонери живуть досить бідно, оскільки за сучасного стану законодавства існує невідповідність розмірів пенсій і виплат вимогам міжнародних і загальноєвропейських стандартів. Здійснення ефективного фінансування соціального захисту вимагає створення відповідного механізму її реалізації з урахуванням набутого світового досвіду, здатного забезпечити добробут кожного пенсіонера України. Впровадження усіх вище наведених напрямків реформування дасть змогу покращити фінансового забезпечення соціального захисту пенсіонерів та наблизити його до міжнародних стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калашников С.В. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах. *Ефективна економіка.* 2017. № 1. С. 35-47.

2. Європейська соціальна хартія. Страсбург, 03.05.1996 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062 (дата звернення 23.01.2019).

3. Клименко А.Л. Соціальний захист і соціальне забезпечення в умовах євроінтеграції України: окремі аспекти. *Теорія і практика правознавства.* 2017. № 2. С. 1-10.

4. Кудінова М.М. Проблеми фінансування соціального захисту населення в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. № 4. С. 460-473.

5. Огінська А.Ю. Роль видатків бюджету на соціальний захист у реалізації соціальної політики держави. *Наука й економіка.* 2014. № 2. С. 11-16.

6. Офіційний сайт Державної Казначейської Служби України. URL: http://www.treasury.gov.ua (дата звернення 23.01.2019).

7. Письменний В.П. Оптимізація бюджетних видатків на соціальний захист пенсіонерів. *Стратегічні пріоритети.* 2016. № 1. С. 26-40.

8. Реформування системи управління у сфері соціальної політики в рамках децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування / Міністерство соціальної політики України. URL: http://www.zoda.gov.ua (дата звернення 23.01.2019).

9. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи : монографія / за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2013. 304 с.

10. Офіційний сайт Статистичної служби Європейського союзу. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/ (дата звернення 23.01.2019).

11. Статистичний збірник «Соціальний захист населення України». Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 23.01.2019).

12. Яфінович О.Б. Особливості фінансування системи соціального захисту населення в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2016. № 12. С. 192-199.

13. Антропов В.В. Економічні моделі соціального захисту населення в країнах Європейського союзу. *Соціальна робота.* 2009. № 1. С. 78-86.

14. Офіційний веб-портал Пенсійного фонду України. URL: https://www.pfu.gov.ua/ (дата звернення 23.01.2019).

15. Скільки отримують пенсіонери в Європі. URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/enews (дата звернення 23.01.2019).

16. Економічні підсумки для України / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/ua (дата звернення 23.01.2019).

REFERENCES:

1. Kalashnykov S.V. (2017) Teoretychni aspekty formuvannia sotsialnoi sfery v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [Theoretical Aspects of the formation of the social sphere in modern economic conditions]. *Efektyvna ekonomika,* no. 1, pp. 35-47 (in Ukrainian).

2. Yevropeiska sotsialna khartiia [European Social Charter]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062 (accessed 24.01.2019).

3. Klymenko A.L. (2017) Sotsialnyi zakhyst i sotsialne zabezpechennia v umovakh yevrointehratsii Ukrainy: okremi aspekty [Social protection and social security in the conditions of European integration of Ukraine: separate aspects]. *Teoriia i praktyka pravoznavstva,* no. 2, pp. 1-10 (in Ukrainian).

4. Kudinova M.M. (2017) Problemy finansuvannia sotsialnoho zakhystu naselennia v Ukraini [Problems of financing social protection of the population in Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky,* no. 4, pp. 460-473 (in Ukrainian).

5. Ohinska A.Yu. (2014) Rol vydatkiv biudzhetu na sotsialnyi zakhyst u realizatsii sotsialnoi polityky derzhavy [The role of budget expenditures on social protection in the implementation of social policy of the state]. *Nauka y ekonomika*, no. 2, pp. 11-16 (in Ukrainian).

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi Kaznacheiskoi Sluzhby Ukrainy [Official site of the State Treasury Service of Ukraine]. Available at: http://www.treasury.gov.ua (accessed 22.01.2019).

7. Pysmennyi V.P. (2016) Optymizatsiia biudzhetnykh vydatkiv na sotsialnyi zakhyst pensioneriv [Optimization of Budget expenditures on social protection of pensioners]. *Stratehichni priorytety*, no. 1, pp. 26-40 (in Ukrainian).

8. Reformuvannia systemy upravlinnia u sferi sotsialnoi polityky v ramkakh detsentralizatsii vlady ta reformy mistsevoho samovriaduvannia [Reforming the management system in the sphere of social policy within the framework of decentralization] / Ministerstvo sotsialnoi polityky Ukrainy. Available at: http://www.zoda.gov.ua (accessed 23.01.2019).

9. Kyrylenko O.P. (2013) Rozvytok derzhavnoho pensiinoho strakhuvannia v umovakh pensiinoi reformy: monohrafiia [Development of state pension insurance in the conditions of pension reform]. Ternopil: TNEU, 304 p. (in Ukrainian).

10. Ofitsiinyi sait Statystychnoi sluzhby Yevropeiskoho soiuzu [Official site of the Statistical Office of the European Communities]. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/ (accessed 24.01.2019).

11. Derzhavna sluzhba statystyky Ykrainy (2018) *Sotsialnyi zakhyst naselennia Ukrainy* [Social protection of the population of Ukraine], Kyiv. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 23.01.2019).

12. Yafinovych O.B. (2016) Osoblyvosti finansuvannia systemy sotsialnoho zakhystu naselennia v Ukraini [Peculiarities of financing of the system of social protection of population in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu,* no. 12, pp. 192-199 (in Ukrainian).

13. Antropov V.V. (2009) Ekonomichni modeli sotsialnoho zakhystu naselennia v krainakh Yevropeiskoho soiuzu [Economic models of social protection of the population in the countries of the European Union]. *Sotsialna robota,* no. 1, pp. 78-86 (in Ukrainian).

14. Ofitsiinyi veb-portal Pensiinoho fondu Ukrainy [The official web-portal of the Pension Fund of Ukraine]. URL: https://www.pfu.gov.ua/ (accessed 23.01.2019).

15. Skilky otrymuiut pensionery v Yevropi [How many pensioners in Europe get]. Available at: https://ukr.segodnya.ua/economics/enews (accessed 24.01.2019).

16. Ekonomichni pidsumky dlia Ukrainy [Economic results for Ukraine] // Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. Available at: http://www.ier.com.ua/ua (accessed 23.01.2019).

Osipova Larysa
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and International Relations,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics
Palamarchuk Iryna
Master
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF PUBLIC FINANCING OF SOCIAL PROTECTION OF PENSIONERS IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

The purpose of the article. One of the main directions of the state social policy is social protection of the population. Old-age citizens have the right to material security, which is guaranteed by the payment of pensions, social assistance and providing of social services. But despite the large expenditures for pension and its inconsiderable increase, the financial situation of the majority of pensioners in Ukraine remains unsatisfactory, besides, most of them are living on the brink of poverty, which increases the negative public sentiment among citizens of retirement age, therefore the problem of social protection of pensioners nowadays is very actual and needs to be improved.

Methodology. The article discusses the essence of social protection of pensioners, its structure and principles and provides a combined analysis of the state financing of social protection of pensioners in Ukraine.

Results. The largest share of expenditures of the Consolidated Budget of Ukraine on social protection and provision of the population goes to finance the social protection of pensioners. The main reasons for this are the large number of privileges, an increase the number of over working age people and low pensions.

In the course of this research, it was revealed, that considerable funds were gave off from the State and local budgets for the social protection of pensioners, but this is not an indication that the state government takes good care of them. A significant share of expenditures is directed on covering the deficit of the Pension Fund of Ukraine, which is due to an increase of cost of living and pensions for citizens. More than 94% of expenditures remain to be financed from the State Budget of Ukraine, which indicates a small decentralization of expenditures for social protection of pensioners. As a result, many citizens make use of social protection events by the state, without having the appropriate grounds for doing so, because it is difficult for the government to control the provision of social support for a large number of its types and recipients.

Ukrainian pensions are still very small, so most pensioners can not live a decent life on a pension, compared with pensioners from European countries. In Ukraine, social expenditures do not provide real needs for assistance and services for the elderly. The annual increase of social expenditures is a common occurrence of the present, whereas the inflation rate exceeds the small amount of financing of social protection of pensioners. An important direction in reforming the social protection of pensioners in Ukraine should be the decentralization of the system of providing social services, strengthening the responsibility of local government authorities for the quality of providing social services and efficient use of funds for social protection of the population.

Value/originality. The article assesses the financial provision of social protection of pensioners in Ukraine, identifies the main problems and describes ways to overcome them.

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ГОЛОВНА РУШІЙНА СИЛА В РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ

INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS MAIN MANAGER FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIONS

УДК 330.341.1:330.322.01

Сіренко К.Ю.
к.е.н., доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін
Академія державної пенітенціарної служби

Досліджено тенденції та проблеми розвитку інноваційної інфраструктури на сучасному етапі розвитку національної економіки. Розглянуто інноваційну інфраструктуру, як сукупність суб'єктів першого та другого рівнів, що забезпечують умови, необхідні для її здійснення й нормального функціонування інноваційних процесів. Визначено, що надзвичайно важливу роль в інноваційній інфраструктурі відіграють венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри, інкубатори, консалтингові (консультаційні) фірми та ін. Подано й обґрунтовано взаємозалежність і циклічність розвитку інноваційного процесу в країні в умовах розбудови інноваційної інфраструктури. Наведено приклади країн Європи, що вже реалізували стратегії підтримки малого та середнього бізнесу в контексті запровадження нових технологій. Розкрито функції Національного фонду досліджень, який з 2019 року розпочав грантову підтримку наукових досліджень та розробок.

Ключові слова: *інноваційна інфраструктура, інноваційний розвиток, інноваційний процес, елементи інфраструктури, трансфер технологій.*

Исследованы тенденции и проблемы развития инновационной инфраструктуры в современном этапе развития национальной экономики. Рассмотрена инновационная инфраструктура, как совокупность субъектов первого и второго уровней, которые обеспечивают условия, необходимые для ее осуществления и нормального функционирования инновационных процессов. Определенно, что чрезвычайно важную роль в инновационной инфраструктуре играют венчурные компании и фонды, зоны интенсивного научно-технического развития (технополисы), технологические парки (технопарки), инновационные центры, инкубаторы, консалтинговые (консультационные) фирмы и др. Подана и обоснована взаимозависимость и цикличность развития инновационного процесса в стране в условиях развития инновационной инфраструктуры. Приведены примеры стран Европы, что уже реализовали стратегии поддержки малого и среднего бизнеса в контексте ввода новых технологий. Раскрыты функции Национального фонда исследований, который с 2019 года начал грантовую поддержку научных исследований и разработок.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура, инновационное развитие, инновационный процесс, элементы инфраструктуры, трансфер технологий.*

The tendencies and problems of the development of innovation infrastructure at the present stage of development of the national economy are explored. Innovative infrastructure is considered as a set of subjects of the first and second levels, providing the conditions necessary for its implementation and the normal functioning of innovation processes. It has been determined that venture companies and funds, intensive scientific and technical development zones (technopolis), technology parks (technology parks), innovation centers, incubators, consulting (consulting) companies play an important role in innovation infrastructure. The tendencies and problems of the development of innovation infrastructure at the present stage of development of the national economy are explored. Innovative infrastructure is considered as a set of subjects of the first and second levels, providing the conditions necessary for its implementation and the normal functioning of innovation processes. However, it has been proved that in Ukraine there is not yet a coordinated and comprehensive system for managing innovation processes, all elements of the innovation structure have not been formed, funds and technology transfer centers are almost non-existent, there is no state support for the activities of inventors, scientists with developed scientific and technical development. Also, the educational and scientific potential of higher educational institutions in the field of advanced technologies is not sufficiently realized. The interdependence and cyclicality of the development of the innovation process in the country in the conditions of the development of innovation infrastructure are presented and substantiated. It is proved that the industrial innovation infrastructure of Ukraine is dominated by the processing industry, ie, mechanical engineering, food industry, chemical and petrochemical industry, production of wood and products from it, pulp industry, printing industry, metallurgy, sphere of electric power, gas and water. Examples of European countries that have already implemented small and medium business support strategies in the context of introducing new technologies are presented. World experience shows that in a competitive environment, the one who has a better developed innovative infrastructure takes a better position. Its core is the infrastructure of innovative engineering companies with the best knowledge of innovation. The functions of the National Research Fund, which since 2019 began the grant support of scientific research and development, are revealed.

Key words: *innovative infrastructure, innovative development, innovation process, infrastructure elements, technology transfer.*

Постановка проблеми. Україна нарощує експорт сировини і водночас кадрів, забезпечуючи цими виробничими факторами інші світові економіки у збиток власній. Тому наша країна потребує нової індустріалізації – створення конкурентних підприємств, здатних запровадити на виробництвах передові технології. Це процес не одного дня, а запровадження комплексних механізмів для стимулювання розвитку високих технологій вимагає певного періоду.

Політика економічного зростання національної економіки передбачає запровадження новітніх технології на вітчизняних переробних підприємствах. Саме ці підприємства виготовляють найбільш популярну на міжнародних ринках продукцію — від харчів до ракет. Однак відсутність інноваційної інфраструктури та фінансування унеможливлюють модернізацію.

До стримуючих факторів економічного зростання можна віднести: низьку конкурентоспроможність української інноваційної екосистеми, неефективність вітчизняних інститутів розвитку інновацій, низький попит на інтелектуальну власність, несформованість національної інноваційної

системи і низький рівень комунікації між суб'єктами інноваційного процесу.

До того ж в Україні майже відсутня інтеграція науки та виробництва і трансфер технологій. А отже, важливою є розробка інноваційної інфраструктури, створення «Національної інноваційної платформи», що об'єднає навчальні заклади з бізнесом, забезпечуючи взаємодію ринку освітніх послуг та ринку праці, а також забезпечить ефективну систему підготовки технічних і наукових фахівців у відповідність до потреб ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування і розвитку інноваційної інфраструктури та її головної складової – ринку інновацій – присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема таких, як І.А. Горячева, В.Л. Іноземцев, Ю.В. Каракай, Н.С. Косар, С.А. Кузнєцова, О.Я. Марущак, Л.І. Петрова, М.Г. Светуньков, Л.І. Федулова [1; 2] ін.

На сьогодні в країні питання створення дійсно дієвої інноваційної інфраструктури набуває все більшої гостроти та актуальності, бо саме від її побудови, ефективного функціонування її елементів залежить в майбутньому конкурентна позиція України на світовому ринку. Проте, не зважаючи на велику увагу, приділену вивченню цього питання, проблеми розвитку інноваційної інфраструктури, її елементів та принципів функціонування в Україні досі залишаються недостатньо розкритими.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження сучасних тенденцій та проблем розвитку інноваційної інфраструктури, її елементів та принципів функціонування.

Виклад основного матеріалу. Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інноваційну інфраструктуру як «сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)».

Аналіз особливостей розвитку багатьох країн світу показує, що інноваційна інфраструктура забезпечує фінансування інноваційних процесів, формування конкурентного середовища в інноваційному секторі економіки, розвиток і підтримку інноваційного підприємництва, мотивацію економічних суб'єктів до інновацій, захист прав інтелектуальної власності, індивідуальний підхід до інноваційних фірм та інноваційних проектів промислових підприємств, відтворення інноваційного процесу (інноваційний конвеєр) [1, с. 214].

Метою створення інфраструктури в Україні є забезпечення як комплексної інноваційної діяльності, так і збереження та розвиток науково-технічного потенціалу країни в інтересах суспільства, включаючи подолання спаду виробництва, його структурну перебудову, зміни номенклатури виробів, створення нової продукції, нових виробничих процесів. Відповідно до цілей інфраструктура інноваційної діяльності включає такий комплекс взаємопов'язаних систем [2, с. 28]:

- систему інформаційного забезпечення, яка дає доступ до баз і банків даних для всіх зацікавлених суб'єктів, незалежно від форм власності;
- експертизи (включаючи державну) інноваційних програм, проектів, пропозицій, заявок;
- фінансово-економічного забезпечення інноваційної діяльності, використовуючи різні джерела надходження коштів (ресурси підприємницьких структур, інвестиції інших країн, кошти інвестиційних фондів тощо);
- сертифікації наукової продукції, відповідні послуги у сфері метрології, стандартизації, контролю якості;
- просування нововведень на регіональні, міжрегіональні, іноземні ринки, включаючи виставкову, рекламну, маркетингову діяльність, патентно-ліцензійну роботу, захист інтелектуальної власності;
- підготовку кадрів для інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки.

В Україні розвиток інноваційної діяльності регламентується низкою законів та законодавчих актів, зокрема законами України «Про інноваційну діяльність» (від 04.07.2002 №40-4), де прийняті основні аспекти державного регулювання в сфері інноваційної діяльності, «Про наукову і науково-технічну діяльність» (№1316 – 4/2003), «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності України» (№443 – 4/2003), «Про інвестиційну діяльність» (№1560 – 12).

Елементи інноваційного середовища існують не окремо один від одного, а перебувають у тісній функціональній взаємозалежності, а ланкою яка сполучає науково-технічну сферу та виготовлення наукомісткої продукції, її комерціалізацію є інноваційна інфраструктура, під якою, на думку професора В.Є. Шукшунова, пропонується розуміти «ключ» до цивілізованого становлення інноваційного підприємництва, забезпечення надійності економічної системи, її ефективного і довгострокового розвитку.

Ми розглядаємо інноваційну інфраструктуру, як сукупності суб'єктів І-го та ІІ-го рівнів, що забезпечують умови, необхідні для її здійснення й нормального функціонування інноваційних процесів (див. рис. 1).

Інноваційну інфраструктуру утворюють підприємства, організації, установи, асоціації будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпеченням інноваційної діяльності.

Надзвичайно важливу роль в інноваційній інфраструктурі відіграють венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри, інкубатори, консалтингові (консультаційні) фірми та ін. Саме дані суб'єкти є головною рушійною силою в розвитку інновацій [3, с. 28].

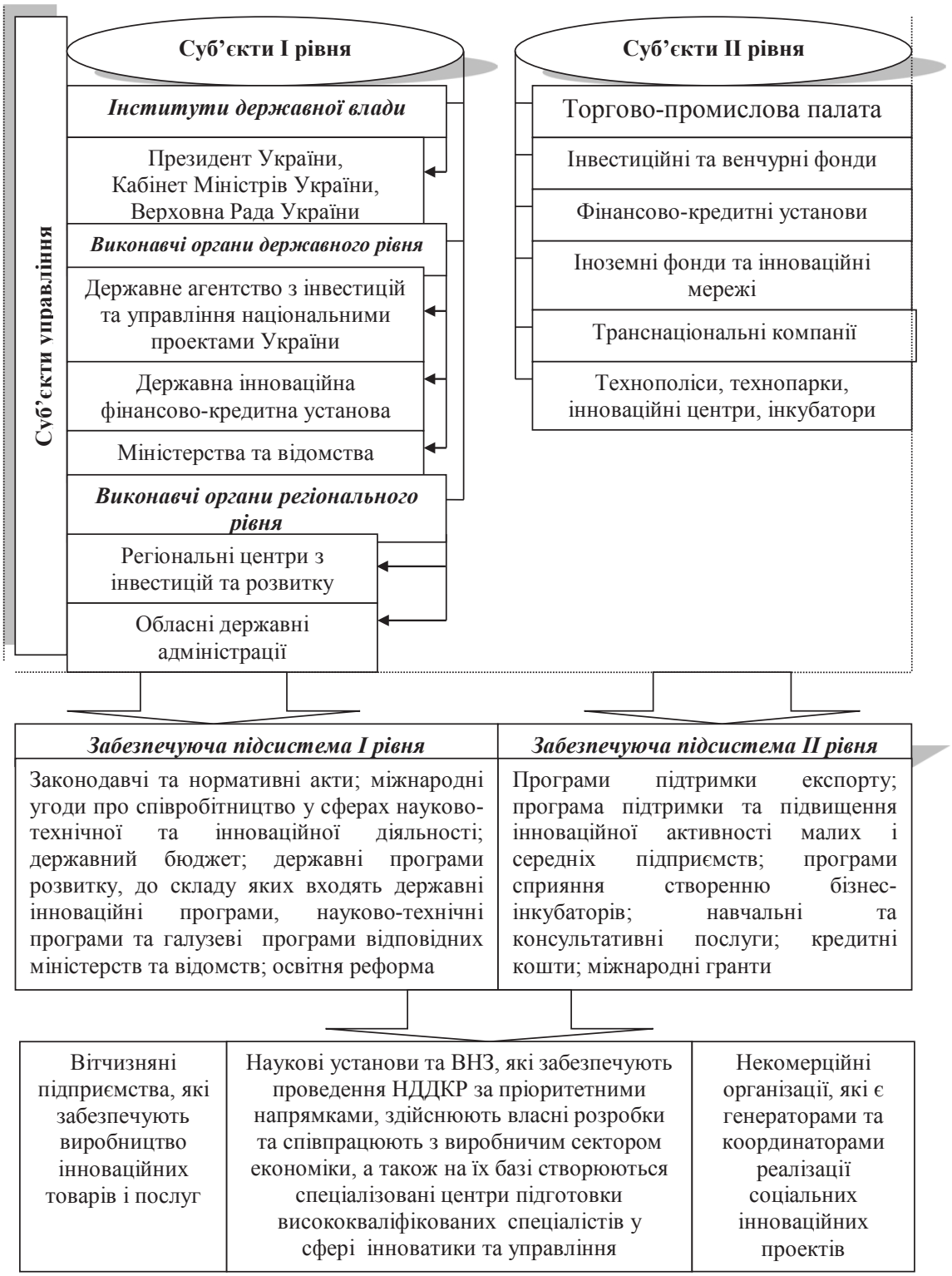


Рис. 1. Елементи інноваційної інфраструктури в Україні

Суб'єктами I рівня є інститути державної влади, виконавчі органи державного та регіонального рівнів. Їх заходи ґрунтуються на основі оптимального поєднання методів прямого (програмно-цільове фінансування, кредитування, державне замовлення) і непрямого державного регулювання (податкове, амортизаційне регулювання, кредитна і фондова політика, цінове регулювання), а також ринкових механізмів на всіх стадіях інноваційного процесу (науковій, науково-технічній, інноваційній, включаючи комерціалізацію нововведень).

На сучасному етапі розвитку України поки ще не існує скоординованої і всеохоплюючої системи управління інноваційними процесами, не сформовані всі елементи інноваційної структури, майже не діють венчурні фонди і центри трансферу технологій, немає державної підтримки діяльності винахідників, науковців, які мають розроблені науково-технічні розробки. Також недостатньо реалізується освітній і науковий потенціал вищих навчальних закладів у сфері новітніх технологій [3, с. 29]. Основні сфери інноваційної діяльності функціонують ізольовано одна від одної, без будь-якої збалансованості в системі своїх взаємодій.

В Україні інноваційна інфраструктура є нерозвиненою і не охоплює усі ланки інноваційного процесу (освіту і науку – техніку і технології – виробництво та споживання). Сформовано лише окремі елементи інноваційної інфраструктури, а саме, 151 фондів підтримки підприємництва, 299 бізнесів-центрів, 71 бізнес-інкубатор, 850 кредитних спілок і 170 лізингових центрів, 1240 консультаційно-інформаційних установ, Український інститут науково-технічної інформації з регіональними відділеннями. Однак діяльність цих структур є недостатньо ефективною через велику кількість інституційних перешкод і структурно-функціональних проблем. Подальший розвиток обласних інфраструктур має бути спрямований на їх об‘єднання в глобальні системи [4, с. 15].

Основними причинами негативних тенденцій та проблем у інноваційній сфері України є:

- недостатнє економічне стимулювання інноваційної діяльності та відсутність державної підтримки інноваційних структур;
- недостатня нормативно-правова врегульованість питань розвитку інноваційної інфраструктури та трансферу технологій;
- заорганізованість процедури державної реєстрації, ліцензування,
- сертифікації, системи контролю та дозвільної практики, регулювання орендних відносин;
- відсутність належного інвестування та венчурного фінансування для

здійснення масштабних технологічних змін;

- безсистемність та непослідовність в реалізації державної інноваційної політики.

Формування інноваційної інфраструктури має ґрунтуватись на таких принципах: адекватність інфраструктури рівню розвитку регіону, відповідність реальним потребам, раціональне територіальне розміщення, функціональна концентрація на гострих проблемах інноваційної діяльності, доступність послуг для підприємців, залучення державних і недержавних ресурсів [5, с. 48]. Для формування інноваційної інфраструктури потрібне впровадження таких заходів:

- створення і підтримання інноваційних і науково-технічних центрів;
- створення експертно-дослідницьких центрів;
- розвиток інформаційних систем;
- створення середовища для інноваційної діяльності;
- стандартизація інноваційної діяльності до діючих національних і міжнародних норм;
- співпраця з міжнародними інноваційними центрами.

У промисловій інноваційній інфраструктурі України переважають переробна промисловість, тобто машинобудування, харчова промисловість, хімічна і нафтохімічна промисловість, виробництво деревини і виробів з неї, целюлозна промисловість, поліграфічна промисловість, металургія, сфера електроенергії, газу і води. На вітчизняному і світовому ринку конкурентоспроможними є такі галузі, як літакобудування, суднобудування, радіоапаратура, оптичні прилади і продукція хімічної переробки [6, с. 122].

Країни Європи вже реалізували стратегії підтримки малого та середнього бізнесу в контексті запровадження нових технологій. У Німеччині проблемами бізнесу в процесі запровадження інновацій опікуються окремі держустанови. Там існує низка державних гарантій за кредитами для бізнесу. В Німеччині гарантовано повертають 80% від суми позики, а кредити під державні гарантії є достроковими – до 15 років.

Схожа система підтримки діє і у Франції. Там працює єдиний спеціалізований інститут поручництва – компанія з гарантій для венчурного інвестування. Вона надає гарантії за умови, що компанія провадить саме інноваційну діяльність.

Водночас у Великобританії слідують концепції «нейтрального оподаткування». Уряд спростив систему оподаткування і зменшив ставки. А малий бізнес отримав пільги на сплату податку на додану вартість.

Поглиблення зв’язків України з інноваційно розвиненими державами, допоможе нам швидко розвинути інновації на виробництвах країни і залучити світових виробників розміщувати власні науково-виробничі центри.

Одним із ключових кроків в розвитку інноваційної інфраструктури в Україні та фінансового забезпечення наукових розробок є створення Національного фонду досліджень, який з 2019 року розпочав грантову підтримку наукових досліджень та розробок. Нагадаємо, що Фонд було створено 4 липня 2018 року Кабінетом міністрів України. Створення такого фонду було однією з рекомендацій Європейського Союзу, що були надані за результатами незалежного аудиту науково-інноваційної системи України [7].

Однак в Україні досі не існувало інституції, яка могла б надавати гранти на дослідження і розробки на умовах відкритих конкурсів і незалежно від відомчих ознак. Така штучна сегментація наукової сфери обмежує не лише наукову конкуренцію, але й можливості міжвідомчої кооперації. Адже МОН, наприклад, не має права фінансувати

діяльність установ НАН, так само як і НАН не має можливості спрямовувати передбачені на її діяльність кошти до університетів».

Фонд – це незалежна неприбуткова бюджетна установа. Кошти Фонду формуватимуться за рахунок державного бюджету, добровільних внесків, зокрема й іноземних донорів, а також інших не заборонених законодавством коштів. Розмір бюджетного фінансування визначатиметься окремим рядком бюджету на підставі пропозицій очолюваної прем'єр-міністром Національної ради з питань розвитку науки і технологій.

Фонд розподілятиме кошти шляхом надання індивідуальних, колективних та інституційних грантів. Це означає, що система грантової підтримки буде гнучкою та даватиме більше можливостей для усіх українських науковців [7].

Зокрема, затверджено процедуру атестації наукової діяльності закладів вищої освіти, на основі якої їм надаватиметься базове фінансування. У державному бюджеті з цією метою передбачено кошти обсягом 100 млн гривень, а загалом на наступний рік на забезпечення наукової сфери України уряд виділив 9,364 мільярда гривень, що на 12,5% більше, ніж у 2018 році.

Фонд надаватиме грантову підтримку як на фундаментальні наукові дослідження з природничих, технічних, суспільних та гуманітарних наук, так і на прикладні наукові дослідження та розробки за пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки.

Гранти також спрямовуватимуться на розвиток матеріально-технічної бази наукових досліджень і розробок, дослідницької інфраструктури, на проекти молодих вчених, наукове стажування, зокрема, за кордоном, популяризацію науки тощо.

Передбачено, що гранти будуть індивідуальні, колективні та інституційні.

Уряд, розуміючи необхідність кардинальних якісних змін, ініціює поступовий перехід до нових моделей в управлінні науковою сферою, запровадження сучасної системи фінансування та адміністрування науки.

На сьогодні важливим є врахування принципів і вимог Європейської хартії дослідників та Кодексу працевлаштування наукових працівників, належне ставлення вчених до провадження наукової діяльності, створення умов праці для молодих фахівців, інституційна підтримка мобільності науковців, поширення проектного підходу в наукових розробках.

Висновки з проведеного дослідження. Україна має високі передумови для успішного розвитку мережі інноваційної інфраструктури нового типу. До них можна віднести: високий освітній і інтелектуальний рівень населення, розробка великої кількості програм, наявність кваліфікованих працівників цієї сфери, значна кількість незапатентованих технологій, велика мережа освітніх закладів і спеціальних установ, осмислення населенням «науки», роботи і дії на майбутнє.

Отже, інноваційна інфраструктура визначає темпи зростання економіки і покращення життя населення. Світовий досвід показує, що в умовах конкуренції кращу позицію посідає той, хто має розвинену краще інноваційну інфраструктуру. Її ядром є інфраструктура інноваційних інжинірингових фірм, які мають найкращі знання у сфері інновацій.

Основними проблемами інноваційної політики в Україні є недостатнє державне та нормативне регулювання суб'єктів інноваційної діяльності, незначне фінансування з боку держави. Основні сфери інноваційної діяльності функціонують окремо одна від одної. Створені з допомогою державних органів влади – інноваційно-технологічні центри, технопарки, інкубатори, інформаційні системи, фонди підтримки інновацій, зокрема, венчурні, розвинена система підготовки і підвищення кваліфікації фахівців в галузі економіки – дозволили б розширити масштаби інноваційних процесів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л.І., Мазаракі А.А., Андрощук Г.О. Інноваційна політика: підруч. Київ: КНТЕУ, 2012. 604 с.
2. Федулова Л.І. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України : монографія. Миколаїв : Ілліон, 2012. 295 с.
3. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення. *Економіст*. 2005. № 6. С. 28-32.
4. Геєць В.М. Інноваційна Україна – 2020: основні положення національної доповіді. *Вісник НАН України.* 2015. № 7. С. 14-22.
5. Єрмошенко М.М. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : монографія / за заг. наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка і д.е.н., проф. С.А. Єрохіна. К.: Національна академія управління, 2008. 216 с.
6. Неговська Ю.М. Структурне моделювання важелів державного регулювання інноваційно-інтелектуального потенціалу. *Актуальні проблеми економіки.* 2013. № 6. С. 122-133.
7. Гройсман анонсував старт Фонду підтримки інновацій наступного року. УКРІНФОРМ. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2603323-grojsman-anonsuvav-start-fondu-pidtrimki-innovacij-nastupnogo-roku.html (дата звернення: 17.12.2018).

REFERENCES:

1. Fedulova L.I., Mazaraki A.A., Androshhuk Gh.O. (2012) Innovacijna polityka [Innovation policy]. Kyiv : KNTEU (in Ukrainian).
2. Fedulova L.I. (2012) Formuvannja tekhnologhichnykh klasteriv jak tochok zrostannja ekonomiky Ukrajiny [Formation of technological clusters as points of growth of the Ukrainian]. Mykolajiv : Illion (in Ukrainian).
3. Amosha O.I. (2005) Innovacijnyj shljakh rozvytku Ukrajiny: problemy ta rishennja [Innovative way of Ukraine's development: problems and solutions]. *Ekonomist*, no. 6, pp. 28-32.

4. Ghejecj V.M. (2015) «Innovacijna Ukrajina – 2020»: osnovni polozhennja nacionaljnoji dopovidi [Innovative Ukraine 2020: the main provisions of the national report]. *Visnyk NAN Ukrajiny*, no. 7, pp. 14-22.

5. Jermoshenko M.M. (2008) Orghanizacijno-ekonomichni aspekty innovacijnogho onovlennja nacionaljnogho ghospodarstva [Organizational-economic aspects of innovative renewal of the national economy]. Kyiv : Nacionaljna akademija upravlinnja (in Ukrainian).

6. Neghovsjka Ju.M. (2013) Strukturne modeljuvannja vazheliv derzhavnogho reghuljuvannja innovacijno-intelektualjnogho potencialu [Structural modeling of the levers of state regulation of innovation and intellectual potential]. *Aktualjni problemy ekonomiky,* no. 6, pp. 122-133.

7. Ghrojsman anonsuvav start Fondu pidtrymky innovacij nastupnogho roku (2018) [Groisman announced the launch of the Innovation Support Foundation next year] UKRINFORM. Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2603323-grojsman-anonsuvav-start-fondu-pidtrimki-innovacij-nastupnogo-roku.html (accessed: 17.12.2018).

Sirenko Kristina
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Social Sciences
Academy of State Penitentiary Service

INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS MAIN MANAGER FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIONS

The purpose of the article. Innovative infrastructure is the main tool and mechanism of an innovative economy. It promotes the entry of innovations into all areas of the economy. Understanding the importance of the development of innovation infrastructure in ensuring the sustainability of both enterprises, industry and the economy in general is due to deep structural changes in the economy, the high degree of deterioration of fixed assets, the need for industry in new knowledge and technologies that ensure the production of world-competitive products; the need to preserve and develop the scientific and technological potential and innovative entrepreneurship, prevent the leakage of intellectual property and scientific personnel abroad, and increase the effectiveness of scientific activity. The purpose of the study is to study the concept of "innovation infrastructure", its elements, features of the subject structure and the principles of its functioning.

Methodology. In the process of solving the tasks the general scientific and special methods of scientific knowledge were used: the historical-logical method – to study the evolution of the problem statement and the continuity of its solution; abstract – for theoretical generalization and formation of conclusions; analysis and synthesis – to systematize the components of the innovation environment.

Results. Under the innovation infrastructure, they understand the entire spectrum of structures, both state and private, that are necessary to ensure the development and support of all stages of the innovation process. The aim of the innovation infrastructure is to promote the transformation of innovations into innovation, preservation and enhancement of the country's scientific potential. In Ukraine, the emergence of an innovative type of economy has been proclaimed, but at this stage it is not innovative but innovation-oriented. Worldwide practice has a wealth of experience in creating innovative infrastructure and its individual elements. The forms and methods of state participation in this process in different countries have their own peculiarities. The ultimate goal of the formation of innovation infrastructure is the creation of a system of business entities capable of providing efficient management of innovative projects. The functions of the subjects of innovation infrastructure are different, they depend on the direction of activity, the properties of a particular innovation project, the stage of innovation process, the goals of state innovation policy, etc.

Practical implications. Innovative orientation is chosen as the main course for the economy of Ukraine, the achievement of which will be possible only by updating modern socio-political, economic and legal constituents, creating new institutions and implementing transformational processes in the economy, forming a qualitatively new complex of industries, the main resource of which will be knowledge and information. The developed innovative infrastructure promotes scientific and technological innovation, and the activities of innovation centers, technology centers, business incubators facilitate the transfer of technology from science to economy, as well as regional economic development. Thus, the integration of developed innovative infrastructure with education, science and industry can effectively form industry innovation chains that realize the full cycle of creating a competitive science and technology product - from scientific idea to serial production. Cooperation with subjects of high-tech enterprise provides processes for the use and development of scientific potential, production-technological base and personnel resources market-oriented character.

Value/originality. The article considers author's vision of innovation infrastructure as a set of subjects of the first and second levels that provide the conditions necessary for its implementation and the normal functioning of innovation processes. An extremely important role in innovation infrastructure is played by venture companies and funds, zones of intensive scientific and technical development (technopolises), etc. These data subjects are the main driving force behind the development of innovation.

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОСУВАННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ

IMPLEMENTATION OF MARKETING PROMOTION TOOLS FOR SANATORIUM AND RESORT SERVICES

УДК 339.13:711.455

Тараненко І.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри
міжнародного маркетингу
Університет імені Альфреда Нобеля
Задоя М.В.
аспірант
Університет імені Альфреда Нобеля
Прибиткова Ю.М.
магістр
Університет імені Альфреда Нобеля

Протягом 2008-2017 років на ринку санаторно-курортних послуг спостерігаються негативні тенденції щодо зменшення як кількості санаторно-курортних закладів, так і кількості споживачів, що обумовлено низкою ринкових та неринкових факторів. До факторів, що стримують розвиток ринку санаторно-курортних послуг в Україні, слід віднести недостатнє маркетингове забезпечення діяльності санаторно-курортних закладів, в т.ч. недосконалу систему маркетингових комунікацій та просування послуг. Слід приділити першочергову увагу залученню клієнтів, які придбають санаторно-курортні путівки за власні кошти, порівняно з тими, що отримують путівки через Фонд соціального страхування. На основі проведеного аналізу профілю клієнта санаторія, який придбає путівку за власні кошти, зроблено висновок, що такі клієнти є активними користувачами Інтернет і соціальних мереж. Запропоновано запроваджувати цифрові технології просування в систему інтегрованих маркетингових комунікацій санаторіїв України, поширювати взаємодію санаторно-курортних закладів з ринковими посередниками (туристичні фірми, online-отельєри) з метою залучення клієнтів, які придбають путівки за власні кошти.

Ключові слова: *санаторно-курортні послуги, санаторно-курортні заклади, маркетингові комунікації, профіль клієнта, Інтернет, соціальні мережі, цифрові технології просування.*

На протяжении 2008-2017 годов на рынке санаторно-курортных услуг наблюдаются негативные тенденции уменьшения как количества санаторно-курортных учреждений, так и числа потребителей, что обусловлено рядом рыночных и нерыночных факторов. К факторам, сдерживающим развитие рынка санаторно-курортных услуг в Украине, следует отнести недостаточное маркетинговое обеспечение деятельности санаторно-курортных учреждений, в т.ч. несовершенную систему маркетинговых коммуникаций и продвижения услуг. Следует уделить первоочередное внимание привлечению клиентов, приобретающих санаторно-курортные путевки за собственные средства, по сравнению с теми, кто получает путевки через Фонд социального страхования. На основе проведенного анализа профиля клиента санатория, приобретающего путевку за собственные средства, сделан вывод, что такие клиенты являются активными пользователями Интернет и социальных сетей. Предложено вводить цифровые технологии продвижения в систему интегрированных маркетинговых коммуникаций санаториев Украины, расширять взаимодействие санаторно-курортных учреждений с рыночными посредниками (туристические фирмы, online-отельеры) с целью привлечения клиентов, приобретающих путевки за собственные средства.

Ключевые слова: *санаторно-курортные услуги, санаторно-курортные учреждения, маркетинговые коммуникации, профиль клиента, Интернет, социальные сети, цифровые технологии продвижения.*

In 2008-2017, there are negative tendencies in the market of sanatorium and resort services for reducing the number of sanatorium and resort establishments, as well as the number of consumers, because of a wide range of market and non-market factors. The high importance of sanatorium and resort services is due to a reduction in the duration of life, a high level of morbidity of the population. The factors which restrain the development of the market of sanatorium and resort services in Ukraine, are revealed. In particular, such factors include the following: insufficient marketing support for the activities of sanatorium and and resort establishments, including imperfect system of marketing communications and promotion of services; disadvantageous positioning of Ukrainian resorts as well as sanatorium and resort establishments; poorly developed and outdated sanatorium and resort infrastructure, low quality of services and insufficient level of service in comparison with foreign resorts; low population incomes; insufficient level of state support for the sanatorium and resort services market; insufficient investments in the development of sanatorium and resort facilities. The important obstacle to the sanatorium and resort services market development in Ukraine is recently implemented changes in the tourist fees collection. Under such conditions, an important factor in influencing the development of the market for sanatorium and resort services is the effective financial provision of institutions on the basis of various sources and forms of attraction, distribution and use of funds. Therefore, priority should be given to attracting customers who purchase sanatorium and resort vouchers at their own expense, compared with those who receive vouchers through the Social Insurance Fund. On the basis of analysis the profile for customer that buys the sanatorium and resort vouchers for its own expense, it was concluded that such customers are active Internet and social networks users, mainly Facebook, Instagram and YouTube, as well use Viber, WhatsApp and mobile applications. It is proposed to introduce digital promotion technologies into the system of integrated marketing communications for sanatoriums of Ukraine, to promote the interaction of sanatorium and resort establishments with market intermediaries (travel agencies, online hoteliers) in order to attract customers who purchase sanatorium and resort vouchers for their own money.

Key words: *sanatorium and resort services, sanatorium and resort establishments, marketing communications, client profile, Internet, social networks, digital promotion technologies.*

Постановка проблеми. Ринок санаторно-курортних послуг є одним з найприбутковіших секторів світової індустрії туризму. В Україні значимість санаторно-курортного оздоровлення обумовлена скороченням тривалості життя, високим рівнем захворюваності населення за несприятливих екологічних обставин, економічної нестабільності та військових дій. Скорочення кількості санаторно-курортних закладів обумовлено як ринковими (низький рівень доходів населення, недостатність коштів для фінансування), так і неринковими (тимчасова окупація АР Крим, частини територій у Донецькій та Луганській областях) факторами. В умовах сьогодення ринок санаторно-курортних послуг України є потенційно привабливим і вимагає суттєвих змін. Важливим фактором його ефектив-

ного розвитку та використання потенційних можливостей є необхідним впровадження маркетингових заходів для диверсифікації клієнтської бази та активізації комунікаційної діяльності, зокрема запровадження цифрових технологій просування в систему інтегрованих маркетингових комунікацій санаторно-курортних закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні проблеми ринку санаторно-курортних послуг розкриті в працях таких науковців, як О. Гуменюк, О. Давидова, Н. Коваленко, А. Краєвська, Т. Несторенко, О. Мороз, Ю. Мігущенко, М. Оборін, Р. Попова, Н. Ступень та ін. Особливості використання маркетингу в туризмі і зокрема в санаторно-курортній сфері розглядали В. Кифяк, О. Любіцева, Є. Нагорний, В. Рачко, Л. Сагер, Л. Сигида, Л. Фісенко. Водночас проблема застосування санаторно-курортними закладами маркетингових інструментів, зокрема формування системи інтегрованих маркетингових комунікацій і комплексу просування з метою диверсифікації клієнтської бази розкрита недостатнім чином і потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування доцільності застосування вітчизняними санаторно-курортними закладами новітніх маркетингових інструментів просування на сучасному етапі розвитку ринку санаторно-курортних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок туристичних послуг є неоднорідним і включає в себе окремі ринки та ніші відповідно до продукту (товару), що пропонується – видів туристичних послуг. Останні визначаються, зокрема, видами туризму за напрямками (внутрішній, зарубіжний), цілями, які переслідує турист (рекреаційний, діловий) або іншими критеріями. Сучасні автори виділяють рекреаційно-курортні послуги як вид туристичних послуг [1]. Утім під час аналізу ринку туристичних послуг рекреаційно-курортні послуги часто залишаються поза увагою дослідників тому, що значна частина відпочиваючих в санаторно-курортних та оздоровчих закладах не обслуговуються туроператорами або турагентами, а придбають послугу, безпосереднім чином звернувшись до такого закладу, Крім того, розподіл близько 50% путівок, в першу чергу поза межами курортного сезону, здійснюється санаторно-курортними та оздоровчими закладами за кошти державного бюджету, зокрема через Фонд соціального страхування, кошти місцевих бюджетів тощо.

Ринок санаторно-курортних послуг є важливим для соціально-економічного розвитку держави. Проаналізуємо динаміку санаторно-курортних та оздоровчих закладів за 10 років, з 2008 по 2017 рр. (табл. 1).

За результатами аналізу наведених в табл. 1 даних виявлено, що станом на 2017 р. в Україні наявні 11386 санаторно-курортних та оздоровчих закладів, розрахованих на 332 тис. місць. Порівняно з 2008 р. кількість закладів скоротилась на 47,5%, а кількість місць – на 50,2%. Найбільшого відносного скорочення порівняно з 2008 р. – з 302 до 67, тобто на 77,8%, зазнала кількість будинків та пансіонатів відпочинку. Відповідно кількість місць в цих закладах скоротилась з 64 до 12 тис., тобто на 81,3%. Кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів зменшується, по-перше, через нестабільну економічну ситуацію в країні та недостатній рівень доходів населення. По-друге, переважна частина будинків та пансіонатів відпочинку, за рахунок яких відбулось таке значне скорочення, була розташована на території АР Крим. Кількість санаторіїв-профілакторіїв скоротилась з 262 до 55, тобто на 79% (переважно за рахунок тих, що знаходились на балансі підприємств). В свою чергу,

Таблиця 1

Кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням		Санаторії-профілакторії		Будинки і пансіонати відпочинку		Бази та інші заклади відпочинку		Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку	
	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.	всього	у них місць, тис.
2008	518	142	262	21	302	64	1916	221	18672	218
2009	513	141	252	21	296	62	1907	216	17379	198
2010	510	141	234	19	290	60	1920	217	17342	196
2011	508	141	224	19	280	59	1947	216	17703	194
2012	484	133	185	18	286	60	1925	208	17744	188
2013	477	132	165	15	271	57	1916	202	18549	191
2014*	320	79	118	17	90	17	1400	157	13977	126
2015*	309	78	79	12	76	15	1399	165	9743	113
2016*	291	70	63	10	73	14	1295	146	9669	112
2017*	284	71	55	10	67	12	1235	133	9745	106

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2]

Таблиця 2

Показники захворюваності населення України

Назва класів хвороб	Рівень захворюваності населення України (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 000 населення)		Розподіл захворювань за класами хвороб (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань)	Питома вага, %
	2015	2017	2017	
Усі захворювання, у тому числі	62775	62895	26614512	100
хвороби органів дихання	27796	28445	12036631	45,2
хвороби системи кровообігу	4321	4208	1780595	6,7
хвороби сечостатевої системи	4169	4074	1723742	6,5
травми, отруєння	3979	4010	1696952	6,4
хвороби шкіри	3671	3697	1564434	5,9
хвороби ока	3278	3227	1365415	5,1
хвороби кістково-м'язової системи	2919	2878	1217879	4,6
хвороби органів травлення	2674	2569	1087155	4,1
хвороби вуха	2374	2366	1000978	3,8
хвороби нервової системи	1530	1504	636282	2,4
хвороби ендокринної системи	945	928	392504	1,5

Джерело: складено авторами за даними [4]

кількість санаторіїв та пансіонатів з лікуванням скоротилась за цей період з 518 до 284, або на 45,2%, а кількість місць в цих закладах скоротилась з 142 тис. до 71 тис., що становило 50%. Найменшого скорочення на 35,5% зазнала кількість баз та інших закладів відпочинку, розташованих більш рівномірно в різних регіонах України.

Попри зазначеного скорочення, наразі в Україні ринок санаторно-курортних послуг представлений широким спектром закладів, що обумовлено постійною потребою населення в санаторному лікуванні та оздоровленні. Висока значимість санаторно-курортного оздоровлення обумовлена скороченням тривалості життя, високим рівнем захворюваності населення з причини несприятливих екологічних обставин, економічної нестабільності, військових дій на території країни та іншими несприятливими факторами. За даними ВОЗ середня тривалість життя в Україні становить 71,3 роки, що на 5-6 років менше за аналогічного показника в країнах Східної Європи, на 8-10 років менше, ніж в країнах Західної Європи, і на 12 років менше, ніж в країнах, які лідирують у світі за цим показником – серед них Японія, Сінгапур і Австралія, Швейцарія, Іспанія, Ісландія, де середня тривалість життя дорівнює 83 рокам [3].

Показники захворюваності населення України показані в табл. 2.

Результати дослідження показали тенденцію до певного підвищення загального рівня захворюваності населення (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань) в 2017 р. порівняно з 2015 р. Найбільшу питому вагу (45,2%) мають хвороби органів дихання, рівень захворюваності з яких невпинно зростає.

Відповідно ринок санаторно-курортних послуг поділяється на сегменти за діагнозом захворювань. Здійснюється санаторно-курортне лікування захворювань органів дихання, травлення, серцево-судинної системи, опорно-рухового апарату, порушення обміну речовин, ендокринної системи;, неврологічних захворювань тощо.

Природно-кліматичні умови в Україні сприяють розвитку ринку санаторно-курортних послуг, водночас на них наявний сезонний попит.

Види санаторно-курортних закладів за напрямом оздоровлення, з врахуванням географічного розміщення, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Географічне розташування та види санаторно-курортних закладів за напрямом оздоровлення

Географічне розміщення	Види санаторно-курортних закладів
Дніпропетровська область	Бальнеологічні
Донецька область	Кліматичні, бальнеологічні
Закарпатська область	Бальнеологічні
Запорізька область	Кліматичні, бальнеогрязеві
Івано-Франківська область	Кліматичні, бальнеогрязеві
Київська область	Кліматичні, бальнеологічн
Львівська область	Бальнеологічні
Миколаївська область	Кліматичні
Одеська область	Кліматичні, бальнеогрязеві
Полтавська область	Бальнеологічні
Харківська область	Бальнеологічні
Херсонська область	Кліматичні, бальнеогрязеві

Джерело: [5, с. 22]

Як видно з табл. 3, за напрямом оздоровлення населення та географічним розташуванням ринок санаторно-курортних послуг України представлений різноманітними закладами, які спеціалізуються

на наданні повного спектру послуг та забезпечують споживачів природними лікувальними ресурсами. Основним видом послуг, які надаються, є сукупність заходів, спрямованих на оздоровлення людини. Поряд з цією послугою, санаторно-курортними закладами надаються супутні послуги, які взаємопов'язані і реалізовуються паралельно з оздоровленням. До таких послуг відносять сукупність заходів, які стосуються задоволення побутових потреб споживача, культурно-розважальні заходи та послуги з надання якісного харчування [5, с. 22].

До основних факторів, які стримують розвиток ринку санаторно-курортних послуг в Україні, можна віднести такі:

- недостатнє маркетингове забезпечення діяльності санаторно-курортних закладів, зокрема недосконала система маркетингових комунікацій та просування послуг;
- невигідне позиціонування українських курортів та санаторно-курортних закладів;
- слабо розвинута і застаріла санаторно-курортна інфраструктура, яка не може в повній мірі задовольняти сучасні потреби споживачів;
- низька якість послуг і недостатній рівень обслуговування, які надаються в курортних зонах в порівнянні з аналогічними показниками зарубіжних курортів;
- низький рівень доходів потенційних споживачів санаторно-курортних послуг;
- недостатній рівень державного сприяння розвитку ринку санаторно-курортних послуг;
- недостатній обсяг інвестицій в розвиток санаторно-курортних закладів.

Ще однією перешкодою на шляху розвитку ринку туристичних, і зокрема санаторно-курортних послуг в Україні стало те, що Верховна Рада в 2019 році змінила базу нарахування туристичного збору. Згідно з Законом України № 2628 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів», для внутрішніх туристів ставка туристичного збору складатиме до 0,5% мінімальної заробітної плати (МЗП) на добу, що з 1 січня 2019 року становитиме 20,87 грн, для в'їзного туризму – до 5% МЗП (208,65 грн). Остаточний розмір ставок встановлюють місцеві ради. Платниками збору є громадяни України, іноземці й особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративної одиниці, де встановлений туристичний збір і тимчасово розміщуються в місцях проживання (ночівлі), в т.ч. в санаторно-курортних закладах [6].

За умов, що склалися, одним із ключових факторів впливу на розвиток ринку санаторно-курортних послуг є ефективне фінансове забезпечення закладів на основі різноманітних джерел і форм залучення, розподілу і використання грошових коштів.

Особливу увагу треба звернути на те, що реалізація значної частини санаторних путівок здійснюється через систему замовлення та розподілення за рахунок коштів Фонду соціального страхування. Відновлювальне (реабілітаційне) лікування проходить за такими профілями: нейрореабілітація, м'язово-скелетна реабілітація, кардіо-пульмонарна, медико-психологічна для учасників АТО, після оперативних втручань на органах зору, при порушені перебігу вагітності, інша (соматична) реабілітація [7]. Міністерство соціальної політики відшкодовує витрати на оздоровлення у санаторно-курортних закладах для осіб з інвалідністю. Урядом прийнято Постанову Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 № 110 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для забезпечення деяких категорій інвалідів санаторно-курортними путівками» [8], у відповідності до якої здійснюється відшкодування вартості послуг санаторно-курортного лікування (путівки) для осіб з інвалідністю та постраждалих учасників АТО через безготівкове перерахування коштів санаторно-курортним закладам за надані послуги на підставі трьохсторонньої угоди (особа – Управління соціального захисту населення – санаторій) [9].

В якості прикладу розглянемо канали реалізації санаторно-курортних путівок санаторію «Курорт Орлівщіна», розташованого в курортній зоні с. Орлівщина Новомосковського району Дніпропетровської області, різним категоріям клієнтів, за 2014-2017 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Канали реалізації путівок, %

Канали реалізації	2014	2015	2016	2017
Фонд соціального захисту	83,14	69,39	51,77	51,85
Пряме придбання клієнтом (за власні кошти)	8,74	15,63	41,6	22,94
Підприємства, установи, турфірми	8,12	14,98	6,63	25,21

Джерело: складено авторами за результатами власних досліджень

Регіональні Управління праці та соціального захисту населення Дніпропетровської області щороку направляють на лікування в санаторії осіб, які належать до соціально незахищених верст населення, що дозволяє подовжити курортний сезон санаторію та збільшити завантаженість ліжко-місць. Водночас недостатньою залишається частка споживачів, які придбають путівки за індивідуальні кошти, що при скороченні реалізації путівок через Фонд соціального страхування та Міністерство соціальної політики може призвести до погіршення фінансового становища оздоровниці.

Забезпечити високий ступінь економічної безпеки санаторію можна за рахунок диверсифікації

клієнтів, активізації комунікаційної діяльності, зокрема запровадження цифрових технологій просування в систему інтегрованих маркетингових комунікацій. Необхідно визначити оптимальну структуру споживачів та розробити комплекс маркетингових заходів з просування послуг оздоровниці в сегменті споживачів, які придбають путівки за індивідуальні кошти, силами власної служби маркетингу або на умовах аутсорсінгу.

На основі проведеного дослідження авторами складено профіль споживача санаторію «Курорт Орлівщіна», який придбав путівку за власні кошти (табл. 5). На основі даних профілю споживача доцільно забезпечити індивідуалізацію комплексу маркетингу [10] для клієнтів санаторію.

Таблиця 5

Профіль клієнта санаторію, який придбав путівку за власні кошти

Критерії сегментації	Показникове наповнення санаторію «Курорт Орлівщина»
Місце проживання	м. Дніпро, Дніпропетровська область
Вікова категорія	31-55 років
Стать	Чол./жін.
Сімейний стан	Одинакі, сімейні, сімейні з дітьми
Рівень доходів	Середній, вищий за середній
Рід занять	Керівник, робітник, службовець, інше
Рівень освіти	Середня, професійно-технічна, вища
Стиль життя	Традиційний, здоровий, спортивний
За метою придбання	Лікування, профілактика та оздоровлення, відпочинок
За терміном перебування	До 7 днів; 8-18 днів
Обрані санаторно-курортні послуги	Набір основних медичних послуг
	Набір додаткових послуг
	Використання наявних лікувально-оздоровчих ресурсів (мінеральна вода)
Статус користувача	Інтенсивність купівель путівок або курсівок: 1 раз на рік
За джерелом отримання інформації	Соціальні мережі
	Лікувальні установи, представники соціальних фондів
	Від родичів і знайомих
	Через пошукову систему Інтернет
За профілями лікування	Лікування захворювань органів травлення, ендокринної системи, порушень обміну речовин, захворювань серцево-судинної та нервової систем
За уподобанням цифрових джерел інформації	Facebook, Instagram, YouTube, Viber, WhatsApp

Джерело: складено авторами за результатами власних досліджень

Результати аналізу показали, що клієнти санаторію «Курорт Орлівщина», які придбають путівки за власні кошти, є активними користувачами Інтернет, користуються соціальними мережами, переважно Facebook (49% опитаних), Instagram (42%), YouTube (73%), месенджерами Viber (49%), WhatsApp (23%) і мобільними додатками.

Авторами досліджено канали отримання інформації клієнтами, що придбали путівку за власні кошти і тими, що знаходяться в оздоровниці за путівками від Фонду соціального забезпечення, проведено порівняння каналів отримання інформації двома названими категоріями клієнтів. Респондентам було запропоновано шість варіантів відповідей: соціальні мережі, друковані ЗМІ, від родичів та знайомих, через пошукову систему, за рекомендацією лікаря, від працівника фонду.

Дослідження показало, що переважна частина (90%) клієнтів, що знаходяться в оздоровниці за путівками від Фонду соціального забезпечення, отримали інформацію про заклад від працівників фондів та лікарень, і лише 10% респондентів знайшли інформацію через пошукову систему Інтернет.

Серед клієнтів, що придбали путівку за власні кошти, 59% зазначили, що знайшли інформацію в мережі Інтернет через пошукову систему. За рекомендацією лікаря приїхало 10%, а за рекомендацією друзів – 17%. В соціальних мережах інформацію отримують 14%. Отримання інформації з друкованих ЗМІ не зазначив ніхто. Таким чином, результати дослідження каналів отримання інформації показали, що завдяки пошуковій системі та соціальним мережам до закладу прибули 73% клієнтів, що придбали путівку за власні кошти. Тобто ці канали є найбільш ефективними.

Тому запропоновано широке запровадження цифрових технологій просування в систему інтегрованих маркетингових комунікацій санаторіїв України та формування цифрової (digital) стратегії просування з метою залучення клієнтів, які придбають путівки за власні кошти.

Системна взаємодія санаторно-курортного закладу з ринковими посередниками (торговельні посередники, туристичні фірми, online-отельєри) також сприятиме зміцненню ринкових позицій. Співпраця між санаторієм і туристичною фірмою може бути організована за такими варіантами: оренда корпусу в низький сезон, купівля блоку місць на умовах комітента, робота на умовах безвідкличного бронювання, разові заявки на умовах стандартною комісії. Через online-отельєрів клієнти в режимі online мають змогу забронювати номер, провести оплату чи передоплату. В Україні відомі такі online-отельєри: booking.com, uahotels.info, hotels.com, та ін. Співпраця з посередниками сприятиме більш активному залученню індивідуальних клієнтів та розвитку ринку санаторно-курортних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Виявлено, що протягом 2008-2017 років на ринку санаторно-курортних послуг спостерігаються негативні тенденції щодо зменшення як кількості санаторно-курортних закладів, так і кількості споживачів, що обумовлено низкою ринкових та неринкових фак-

торів. Висока значимість санаторно-курортного оздоровлення обумовлена скороченням тривалості життя, високим рівнем захворюваності населення.

Визначено фактори, які стримують розвиток ринку санаторно-курортних послуг в Україні. Зокрема до таких факторів належать: недостатнє маркетингове забезпечення діяльності санаторно-курортних закладів, в т.ч. недосконала система маркетингових комунікацій та просування послуг; невигідне позиціонування українських курортів та санаторно-курортних закладів; слабо розвинута і застаріла санаторно-курортна інфраструктура, низька якість послуг і недостатній рівень обслуговування в порівнянні з аналогічними показниками зарубіжних курортів; низький рівень доходів населення; недостатній рівень державного сприяння розвитку ринку санаторно-курортних послуг; недостатній обсяг інвестицій в розвиток санаторно-курортних закладів. Перешкодою на шляху розвитку ринку санаторно-курортних послуг в Україні є запроваджені в 2019 р. зміни щодо нарахування туристичного збору.

Важливим фактором впливу на розвиток ринку санаторно-курортних послуг є ефективне фінансове забезпечення закладів на основі різноманітних джерел і форм залучення, розподілу і використання грошових коштів. Тому слід приділити увагу залученню клієнтів, які придбають санаторно-курортні путівки за власні кошти, порівняно з тими, що отримують путівки через Фонд соціального страхування.

На основі проведеного аналізу профілю клієнта санаторія, який придбає путівку за власні кошти, зроблено висновок, що такі клієнти є активними користувачами Інтернет і соціальних мереж.

Запропоновано запроваджувати цифрові технології просування в систему інтегрованих маркетингових комунікацій санаторіїв України та формування цифрової (digital) стратегії просування з метою залучення клієнтів, які придбають путівки за власні кошти.

Також доцільно поширювати взаємодію санаторно-курортних закладів з ринковими посередниками (туристичні фірми, online-отельєри), що сприятиме більш активному залученню індивідуальних клієнтів.

Ринок санаторно-курортних послуг України є потенційно привабливим, тому для його подальшого ефективного розвитку та максимального використання потенційних можливостей необхідним є системне впровадження цифрових технологій просування та розробка маркетингових цифрових (digital) стратегій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аликаева М.В., Керефова Л.З., Дзамихов А.С. Теоретичесие аспекты маркетинговых исследований рынка рекреационных услуг. *Современные проблемы науки и образования.* 2014. № 6. URL: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16227 (дата звернення: 19.12.2018).

2. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 14.01.2019).

3. Вбиваємо себе. Чому українці живуть менше ніж європейці? Спецпроект. Новое время: веб-портал. URL: https://nv.ua/ukr/ukraine/zn/vbivajemo-sebe-chomu-ukrajintsi-zhivut-menshe-nizh-jevropejtsi-936450.html (дата звернення: 22.12.2018).

4. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України в 2017 р.: статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 109 с.

5. Коваленко Н.О. Аналіз ринку санаторно-курортних послуг України. *Економіка харчової промисловості.* 2015. Випуск 4, Том 7. С. 21-27.

6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів: Закон України від 23.11.2018 № 2628. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19 (дата звернення: 14.01.2019).

7. Адресна реабілітація: Фонд соцстраху з 2018 року змінить механізм видачі пільгових путівок. Дебет-Кредит. Бухгалтерські новини: веб-портал. URL: https://news.dtkt.ua/labor/social-protection/45823 (дата звернення: 08.01.2019).

8. Кабінет Міністрів України. Постанова від 01.03.2017 № 110 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для забезпечення деяких категорій інвалідів санаторно-курортними путівками, та внесення змін до порядків, затверджених постановами Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2006 р. № 187 і від 31 березня 2015 р. № 200». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/110-2017-%D0%BF (дата звернення: 08.01.2019).

9. Санаторно-курортне лікування осіб з інвалідністю. Міністерство соціальної політики України: офіційний веб-портал. URL: https://www.msp.gov.ua/content/sanatornokurortne-likuvannyat-invalidiv.html (дата звернення: 14.01.2019).

10. Сагер Л.Ю., Сигида Л.О., Нагорний Є.І., Данилюк Ю.М. Особливості комплексу маркетингу санаторно-курортної сфери (на прикладі санаторію «Токарі»). *Економічний простір.* 2017. № 120. С. 152-168.

REFERENCES:

1. Alikaeva M.V., Kerefova L.Z., Dzamihov A.S. (2014) Teoreticheskie aspekty marketingovykh issledovaniy rynka rekreatsionnykh uslug [Theoretical aspects of the marketing of recreational services market research]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovanija* [Modern problems of science and education] (electronic journal), no. 6. Available at: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16227 (accessed: 19.12.2018).

2. Ofitsijnyj veb-portal Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 14.01.2019).

3. Vbyvaiemo sebe. Chomu ukraintsi zhyvut menshe nizh yevropeitsi? Spetsproekt. [We kill ourselves. Why do Ukrainians live less than Europeans? Special project]. Novoe vremia: veb-portal. Available at: https://nv.ua/ukr/ukraine/zn/vbivajemo-sebe-chomu-ukrajintsi-zhivut-menshe-nizh-jevropejtsi-936450.html (accessed: 22.12.2018).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Zaklady okhorony zdorovia ta zakhvoriuvanist naselennia Ukrainy v 2017 r. [Healthcare facilities and incidence of the population of Ukraine in 2017], Kyiv: Derzhanalitinform.

5. Kovalenko N.O. (2015) Analiz rynku sanatorno-kurortnykh posluh Ukrainy [Analysis of the market of sanatorium and resort services of Ukraine]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti* [The economy of the food industry], no. 4, vol. 7, pp. 21-27.

6. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo pokrashchennia administruvannia ta perehliadu stavok okremykh podatkiv i zboriv: Zakon Ukrainy vid 23.11.2018 № 2628 [On Amendments to the Tax Code of Ukraine and certain other legislative acts of Ukraine on improving the administration and revision of the rates of certain taxes and duties: the Law of Ukraine dated 23.11.2018 № 2628]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19 (accessed: 14.01.2019).

7. Adresna reabilitatsiia: Fond sotsstrakhu z 2018 roku zminyt mekhanizm vydachi pilhovykh putivok [Address rehabilitation: The Social Insurance Fund will change the mechanism for issuing preferential travel vouchers from 2018]. *Debet-Kredyt. Bukhhalterski novyny: veb-portal.* Available at: https://news.dtkt.ua/labor/social-protection/45823 (accessed: 08.01.2019).

8. Kabinet Ministriv Ukrainy. Postanova vid 01.03.2017 # 110 «Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia zabezpechennia deiakykh katehorii invalidiv sanatorno-kurortnymy putivkamy, ta vnesennia zmin do poriadkiv, zatverdzhenykh postanovamy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 22 liutoho 2006 r. # 187 i vid 31 bereznia 2015 r. # 200». Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/110-2017-%D0%BF (accessed: 08.01.2019).

9. Sanatorno-kurortne likuvannia osib z invalidnistiu [Sanatorium and resort treatment for people with disabilities]. *Ministerstvo sotsialnoi polityky Ukrainy: ofitsiinyi veb-portal.* Available at: https://www.msp.gov.ua/content/sanatornokurortne-likuvannyat-invalidiv.html (accessed: 14.01.2019).

10. Saher L.Yu., Syhyda L.O., Nahornyi Ye.I., Danyliuk Yu.M. (2017) Osoblyvosti kompleksu marketynhu sanatorno-kurortnoi sfery (na prykladi sanatoriiu «Tokari») [Features of the marketing mix of the sanatorium and resort area (for example the Tokari sanatorium)] *Ekonomichnyi prostir* [Economic space], no. 120, pp. 152-168.

Taranenko Iryna
Doctor of Economic Science, Professor,
Head of Department of International Marketing
Alfred Nobel University
Zadoya Mykhailo
Postgraduate Student
Alfred Nobel University
Prybytkova Yuliia
Student
Alfred Nobel University

IMPLEMENTATION OF MARKETING PROMOTION TOOLS FOR SANATORIUM AND RESORT SERVICES

The purpose of the article. The high importance of sanatorium and resort services in Ukraine is due to the need to improve public health and mitigate such negative trends as a reduction in the duration of life and a high level of morbidity of the population. Over the past 10 years, there are negative tendencies in the market of sanatorium and resort services for reducing the number of sanatorium and resort establishments, as well as the number of consumers, because of a wide range of market and non-market factors. The purpose of the research is to prove the need for implementation by Ukrainian sanatorium and resort establishments the modern marketing tools for promote their services in the market.

Methodology. The research is based on an analysis of statistical data on the sanatorium and resort services dynamics provided by State Statistics Service of Ukraine, as well on a comparative analysis of results the Sanatorium “Orlovschina Resort” customers survey. The sample included following two groups of customers: those who purchased vouchers for their own funds and who received vouchers through the Social Security Fund. The respondents were asked about the channels for obtaining information on sanatorium and resort services, such as the Internet and social networks.

Results. Over the past 10 years, the number of sanatorium and resort facilities in Ukraine has decreased by almost 50%, due to temporary occupation of the resort areas in the Crimea, low population incomes, insufficient investments in the development of sanatorium and resort facilities, inefficient tax policy and poor marketing support for the activities of sanatorium and and resort establishments.

Under such conditions, an important factor is the effective financial provision on the basis of various sources and forms of attraction, distribution and use of funds.

Therefore, priority should be given to attracting customers who purchase sanatorium and resort vouchers at their own expense, compared with those who receive vouchers through the Social Insurance Fund.

On the basis of analysis the profile for customers that buy the sanatorium and resort vouchers for its own expense, it was concluded that they are active Internet, social networks and mobile applications users. Thus, digital communication channels are important for them.

Practical implications. It is proposed to introduce digital promotion technologies into the system of integrated marketing communications for sanatoriums of Ukraine, to promote the interaction of sanatorium and resort establishments with market intermediaries (travel agencies, online hoteliers) in order to attract customers who purchase sanatorium and resort vouchers for their own money.

Value/originality. It is considered that for the further development of sanatorium and resort services market in Ukraine and the effective use of potential opportunities, it is necessary to systematically implement digital promotion technologies and develop of marketing digital strategies.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: ПЛЮСИ ТА МІНУСИ

GLOBALIZATION OF THE INNOVATIVE RANGE OF ECONOMY IN UKRAINE: PLUSES AND MINUSES

УДК 330.341

Федевич Л.С.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»
Ливдар М.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»
Жирнова А.О.
студентка
Національний університет
«Львівська політехніка»

Глобалізація є досить стрімкою силою, що спонукає держави, корпорації, наукові та освітні інституції до змін. Конкурентоспроможність країни в умовах глобалізації значно залежить від ефективного функціонування реального сектору економіки, а також сприйнятливості його учасників до інновацій, можливості їх своєчасно генерувати і впроваджувати. На сучасному етапі розвитку економічної системи не викликає сумніву той факт, що інноваційні зрушення здатні не тільки гарантувати високі показники економічного зростання, але й вирішити низку соціально-економічних проблем, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки та підвищити економічний потенціал України. Стаття присвячена аналізу глобалізації інноваційної сфери економіки України. Перераховані позитивні чинники та недоліки сучасного стану країни. Проаналізовано різні рейтинги в сфері інновацій та на основі отриманих даних зроблені висновки та подано пропозиції щодо вдосконалення теперішнього стану економіки в країні.

Ключові слова: *глобалізація, інновація, економіка, глобальний індекс інновацій, транснаціональні корпорації.*

Глобализация является достаточно стремительной силой, которая сподвигает государства, корпорации, научные и образовательные учреждения к изменениям. Конкурентоспособность страны в условиях глобализации значительно зависит от эффективного функционирования реального сектора экономики, а также восприимчивости участников к инновациям, возможности их своевременно генерировать и внедрять. На современном этапе развития экономической системы не вызывает сомнения тот факт, что инновационные сдвиги способны не только обеспечить высокие показатели экономического роста, но и решить ряд социально-экономических проблем, обеспечить конкурентоспособность национальной экономики и повысить экономический потенциал Украины. Статья посвящена анализу глобализации инновационной сферы экономики Украины. Также перечислены положительные факторы и рассмотрены недостатки современного состояния страны. Проанализированы различные рейтинги в области инноваций и на основе полученных данных сделаны выводы и поданы предложения по усовершенствованию нынешнего состояния экономики в стране.

Ключевые слова: *глобализация, инновация, экономика, глобальный индекс инноваций, транснациональные корпорации.*

In the conditions of the emerging global economy, for all countries, regardless of the level of economic development, the problem of the formation of a national innovation system, which is designed to ensure their competitiveness, determine the place in the world economy, becomes of paramount importance. Innovative policy of the state consists in finding the best ways of society development, identifying promising branches of production and their financial support, economic regulation of innovation processes, organizational, legal and other ensuring of the rapid introduction of science and technology achievements in the sphere of production and services. This article is devoted to the globalization analysis of the innovation sphere of the Ukrainian economy. The positive factors and shortcomings of the current state of the country have been revised. Different ratings in the field of innovations are analyzed and on the basis of the obtained data, conclusions are drawn and proposals are made on improving the current state of the economy in the country. Innovative capacity and technological readiness are integral components of the competitiveness of enterprises of the national economy in modern conditions. Innovation, scientific and technological activities are at the same time a complex and lengthy process of transforming new ideas and knowledge into objects of economic relations. Globalization indices are used to assess the level of involvement of countries in global processes. The Global Index of Innovation consists of 82 different variables, which detail the innovative development of a country in the world that are at different levels of economic development. Be supposed that the success of the economy is connected, both with the availability of innovation potential, and the conditions for its implementation. Ukraine ranked 43rd out of 126 in the ranking of the most innovative countries of the world, Global Innovation Index 2018, and improved its performance last year by 7 points. There are many issues that require further resolution. This is especially true of the content of globalization, as well as trends and new forms of manifestation of globalization in innovation.

Key words: *globalization, innovation, economy, global innovation index, multinational corporations.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в глобальному просторі одне із ключових місць займають інновації, а в конкурентоспроможностях між державами велику роль відіграє стан економічного сектору. Тобто, в сучасних умовах цих два чинники разом захищають державні інтереси, дають змогу виявляти, оцінювати та вирішувати наявні проблеми, і дають поштовх для подальшого розвитку окремої країни. Тому актуальність полягає в аналізі глобалізаційних процесів в інноваційній діяльності економіки України, адже саме це дозволить виявити сильні місця та навпаки – слабкі, щоб знати в яких напрямах потрібно зосереджувати більше зусиль – для покращення та подолання проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасному світі велику роль приділяють інноваціям, які кожен день прогресують, та вже відомому поняттю як глобалізація, яке має велику кількість сторін, які розглядають та представляють в своїх роботах науковці. А для України актуальним є покращення конкурентоспроможності своєї економіки загалом, тому поєднавши всі ці аспекти вітчизняні науковці вже активно досліджують та розглядають дану проблему з різних сторін у своїх роботах, зокрема Хусаінов Р.В. [8] обґрунтовує необхідність проведення реформ та створення для економіки України довгострокової стратегії, Панченко О.М. [3] аналізує сукупність чинників

зовнішнього середовища, які впливають на національну економіку, Соболєв Т.О. [7] аналізує вплив інноваційних процесів на діяльність організацій в умовах глобалізації, Коюда А.П. [1] обґрунтовує потребу в дослідженні досвіду (в даному питанні) інших країн для їх адаптації під стан України в даній сфері, Левківський О.В. [2] досліджує з чого складається глобалізація, та яким чином ці елементи впливають на інноваційну діяльність економіки України та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Передбачення та стратегії подолання можливих проблем в умовах появи нових тенденцій та форм глобалізації, що створить перешкоди для інноваційної діяльності економіки України та інших країн загалом.

Формування цілей статті. Метою дослідження є аналіз інноваційної сфери економіки України за останні роки в умовах глобалізаційних процесів та наукове обґрунтування напрямів забезпечення національних інноваційних конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день немає загального визначення поняття «глобалізація», різні автори і науковці дають визначення поняттю глобалізація по-різному, проаналізувавши їх, можна прийти до висновку, що глобалізація – це процес всесвітньої інтеграції, тобто будь-яке явище перетворюється на планетарне, що призводить до взаємозалежності економік різних країн.

Існує тісна взаємозалежність між інноваційними та глобалізаційними процесами. Тобто, під час розробки, створення та реалізації інноваційних проектів вони набувають планетарного значення. Якщо розглядати більш детально, то взаємозв'язок полягає, для прикладу, в обміні інформацією на міжнародних ринках, участі в торгівлі технологіями, досвіді інших країн в впровадженні того чи іншого винаходу, міграції робочої сили, а саме де зосереджено велика кількість науковців в певній сфері розробки технологій, мобільності кадрів, попиті як вітчизняних, так і іноземних покупців, технології, які користуються популярністю для вкладання в них інвестицій тощо.

В сучасних умовах виграшні позиції займають ті країни, які підтримують в своїй економіці ті виробництва, які є високотехнологічними, та забезпечують необхідні умови для підтримки менш сильних технологічних підприємств. Також, для покращення інноваційного потенціалу основну роль відіграють сфери освіти та науки, країни-лідери повинні різними методами заохочувати до навчання та удосконалення потенційних науковців в технологічній сфері.

Актуальним поняттям є Глобальний індекс інновацій, який досліджує елементи національних економік, в яких відбуваються інноваційні процеси, а саме комерційні результати, активність щодо спонукання урядами до інноваційної діяльності в своїх економіках. Він є дуже корисним через те, що дає змогу зафіксувати наявні аспекти інновацій та надає інструменти, які можуть допомогти в розробці політики, спрямованої підвищенню продуктивності, на зростання виробництва та робочих місць.

За даним рейтингом, Україна в 2018 році займає 43 місце. Розглядаючи більш детально, можна побачити, що в підрейтингу «Інститути» наша країна займає 107 місце, «Людський капітал і дослідження» – 43 місце, що є одним із сильних сторін нашої країни, «Інфраструктура» – 89 місце, «Складність ринку» – 89 місце, «Складність бізнесу» – 46 місце, «Знання та технології» – 27 місце та «Творчі результати» – 45 місце. Дана позиція є позитивним показником для України, оскільки в 2017 році країна посідала 50 місце, а в 2016 році – 56 місце [10].

Ще одним із найважливіших суб'єктів міжнародних економічних відносин є транснаціональні корпорації (ТНК). Вони безпосередньо формують нові тенденції у міжнародному бізнесі, глобальну конкурентоспроможність на міжнародних ринках, а також впливають на національні економіки країн світу. Однак, їх діяльність, за оцінками фахівців, викликає чимало неоднозначних ефектів. Економіка з величезною кількістю потужних ТНК є доволі несприятливим середовищем для компаній та урядів малих і бідних країни. Основна мета корпорацій, звичайно, полягає в отриманні прибутку і досягненні її за мінімальних витрат – вони інвестують у країни, де є дешева робоча сила, і не потрібно дотримуватися високих екологічних стандартів.

Для прикладу, розглянемо негативний вплив сектору виробників мобільної техніки на ринки інших країн. На кінець 2017 року існують три найбільші конкуренти у цій сфері, за дослідженнями журналу «Forbes», а саме ТНК «Apple», «Samsung», «Huawei» (рис. 1).

Негативні наслідки діяльності вище перелічених ТНК відображаються у їх впливі на ціноутворення в країні-реципієнті, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників мобільної техніки, а також робить залежною національну економіку від діяльності даних міжнародних компаній.

Якщо розглядати ТНК на українському ринку, то їх кількість досить велика, серед таких компанії: Nestle, Metro Cash&Carry, Coca-cola, Samsung, Toyota, British American Tobacco та інші. Вони пригнічують діяльність вітчизняного виробника, так, наприклад, Mittal Steel створює велику конкуренцію Криворіжсталь.

В опублікованому рейтингу найбільш інноваційних компаній світу за поточною вартістю всіх акцій за версією журналу «Forbes» і американською

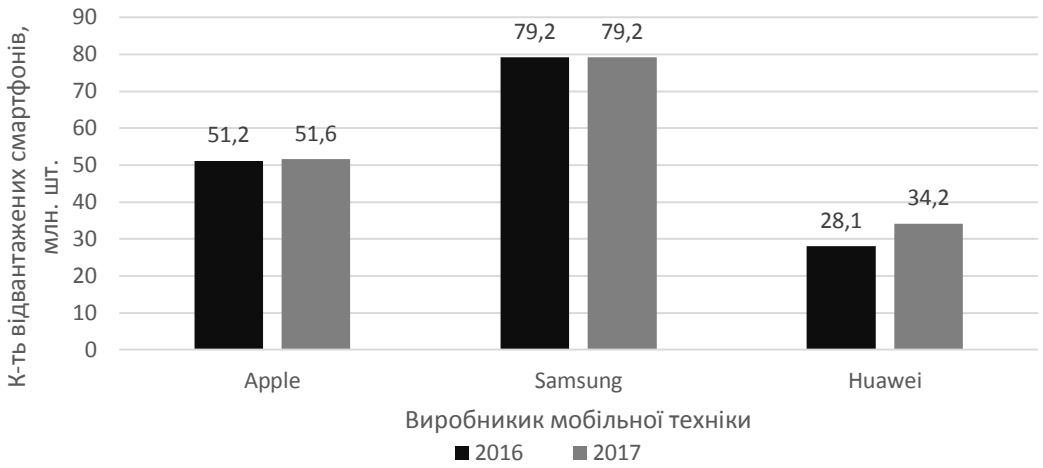


Рис. 1. Позиції провідних корпорацій мобільної техніки

Джерело: складено авторами на основі [4]

консалтинговою компанією Innovator's DNA в 2017 році перші місця займають наступні компанії [6]:

I. Saleforce – американська компанія, розробник однойменної системи – управління відносинами з клієнтами ($59,7 млрд).

II. Tesla Motors – американська автомобільна компанія ($49,3 млрд).

III. Amazon – американська компанія, що продає товари та послуги через інтернет ($42,7 млрд).

IV. Shanghai Raas Blood Products – китайська компанія, розробник лікарських препаратів з плазми ($14,5 млрд).

V. Netflix – американський провайдер інтернет-служби «на вимогу» потокового мультимедіа ($61,6 млрд).

VI. Incity Corporation- американська біофармацевтична компанія ($28,6 млрд).

VII. Hindustan Unilever Limited – індійська компанія, розробник засобів власної гігієни та побутової хімії ($33,7 млрд).

VIII. Asian Paints Limited – індійська компанія, розробник хімічних препаратів ($16,1 млрд).

IX. Never – компанія Південної Кореї, яка надає комп'ютерні послуги ($24 млрд).

X. Regeneron Pharmaceuticals – американська біофармацевтична компанія ($40,4 млрд).

В 2018 році загострюється конкуренція за лідерство в світі між американськими та китайськими компаніями. В сучасному світі перевагу в конкуренції отримують ті компанії, які зможуть максимально повно використовувати вигоди від впровадження інновацій. Українські компанії в даний рейтинг не ввійшли. Це означає, що наявні умови введення бізнесу в країні є не сприятливими для розвитку вітчизняних підприємств, тому слід створити нові умови та можливості для реалізації бізнес-ідей та планів.

Якщо, розглядати детальніше, то на відміну від вище перелічених компаній, для українських, характерним є те, що державне фінансування знаходиться на низькому рівні, тому інвестиційні розробки та дослідження приватних організацій у багатьох ключових галузях економіки майже відсутнє, що є негативним фактором та не дає можливості Україні наблизить до провідних місць в подібних рейтингах.

Також, ключове місце займає міжнародна торгівля. В Україні експорт з кожним роком поступово зростає, а імпорт – зменшується, що є негативним для України, адже призводить до зменшення купівельної спроможності, що в свою чергу, призводить до безробіття. Стан міжнародної торгівлі України з 2005 по 2017 рік продемонстровано на рис. 2.

Важливим поняттям є прямі іноземні інвестиції, які дають змогу розвиватися компанії, в яку вкладають, та економіці країни, в якій ця компанія знаходиться. Прямі іноземні інвестиції в Україну та з неї за 2002-2018 роки подано на рисунку 3.

Дані рис. 3 свідчать про те, що сальдо є позитивним, тобто в Україну більше вкладають ніж вона в інші країни, це дає змогу розвиватися підприємствам та створювати більш конкурентоспроможну продукцію на міжнародному ринку. Негативним чинником, що відбивається на стані економіки України є міграції розумової сили за кордон.

Проаналізовану інформацію за різними чинниками, які впливають на економіку України в умовах глобалізації, в розрізі інноваційної діяльності, можна узагальнити наступним чином (див. табл. 1).

Отже, з табл. 1 можна зробити висновки, що поки економіка України в умовах глобалізації, в розрізі інноваційної діяльності, є не досить позитивною, враховуючи негативне сальдо міжнародної торгівлі, та діяльність великої кількості ТНК на вітчизняному ринку. Але позитивним є те, що Україна має змогу покращити своє становище, оскільки наявні можливості вже дають про себе знати, це випливає з рейтингу глобальних інновацій та

Рис. 2. Експорт, імпорт товарів та послуг в 2017 році

Джерело: складено авторами на основі [9]

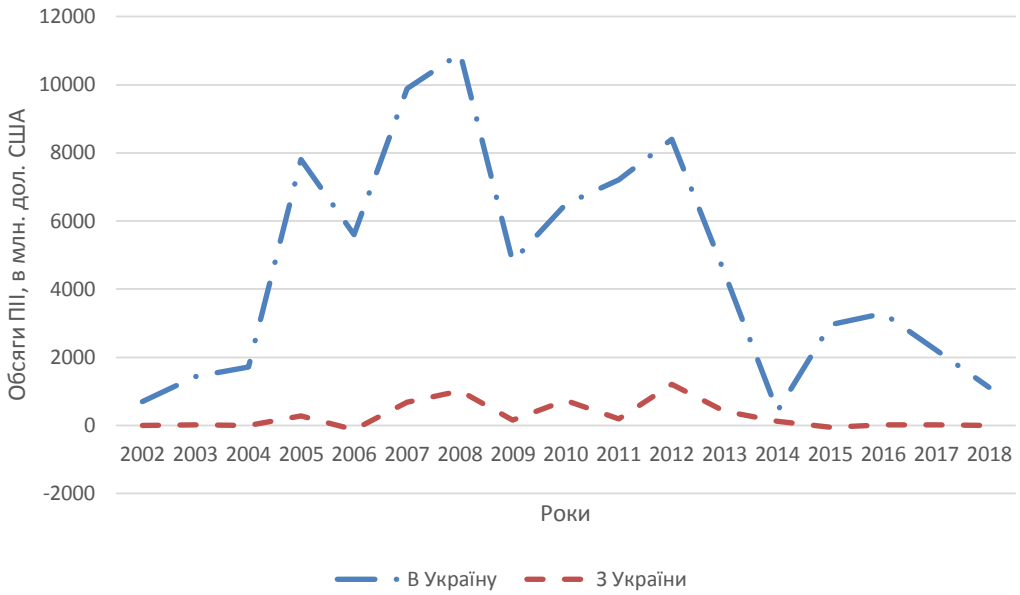


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції з 2002 по 2018 рік

Джерело: складено авторами на основі [5]

Таблиця 1

Чинники впливу на економіку України в умовах глобалізації, в розрізі інноваційної діяльності

Чинник	Позитивний вплив	Негативний вплив
Глобальний індекс інновацій	Україна з кожним роком піднімається в рейтингу, а це означає, що активізується інноваційна діяльність	-
Діяльність ТНК	Стимулює до розвитку національних ТНК	Велика конкуренція, в результаті поглинання або банкрутство вітчизняних виробників
Міжнародна торгівля	Уряд впроваджує політику захисту вітчизняного виробника	Експорт перевищує імпорт, що призводить до зменшення купівельної спроможності та збільшення безробіття
Прямі іноземні інвестиції	Позитивне сальдо – можливість створювати більш конкурентну продукцію, вихід на нові ринки, розвиток вітчизняних підприємств	-

Джерело: складено авторами

позитивним сальдо прямих іноземних інвестицій. На даний момент з наявними проблемами Україні слід боротися шляхом створення умов для залучення інвестицій, забезпечення державного фінансування та підтримки технологічних підприємств, стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності та вчених до різних досліджень та розробок.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах глобалізації інноваційна діяльність економіки України поки, що не дуже розвинена. Враховуючи внутрішній інноваційний потенціал уряд держави повинен розробляти програми для стимулювання до різних розробок, досліджень, створення сприятливих умов для вільного функціонування технологічних підприємств та привабливих умов для залучення іноземних інвестицій. Таким чином, приділивши більшу увагу, Україна зможе стати більш конкурентоспроможною на міжнародних ринках та відкриє нові горизонти для розвитку національних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коюда О.П. Концептуальні підходи теорії інноваційних систем. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2011. № 2 (42). С. 223-229.

2. Левківський О.В. Вплив глобалізаційних процесів на реалізацію інноваційного потенціалу економіки України. *Вісник національного університету В.О. Сухомлинського.* 2017. №19. С. 28-32.

3. Панченко О.М. Сучасні інноваційні процеси: чинники та особливості організації в умовах глобалізації. *Вісник Запорізького національного університету.* 2011. № 3 (11). С. 200-206.

4. Позиції провідних корпорацій мобільної техніки. URL: https://dazeinfo.com/2017/05/01/worldwide-smartphone-shipments-q1-2017.

5. Прямі іноземні інвестиції. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018.

6. Рейтинг найбільш інноваційних компаній світу. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/417940/kompaniyi-lidery-2017-splav-novyh-idej-ta-innovatsij.

7. Соболєва Т.О. Інноваційна діяльність в контексті глобалізаційних процесів. *Вісник національного університету «Львівська політехніка».* 2010. № 684. С. 228-231.

8. Хусаінов Р.В. Глобалізація інноваційної сфери економіки: фактори, стан та наслідки для України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент».* 2015. Вип. 10. С. 94-98.

9. Експорт, імпорт товарів та послуг в 2017 році. URL: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp.

10. Global Innovation Index 2018. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-appendix1.pdf.

REFERENCES:

1. Koiudu O.P. (2011) Kontseptualni pidkhody teorii innovatsiinykh system [Conceptual approaches to the theory of innovation systems]. *Bulletin of social and economic research,* no. 2 (42), pp. 223-229.

2. Levkivskyi O.V. (2017) Vplyv hlobalizatsiinykh protsesiv na realizatsiiu innovatsiinoho potentsialu ekonomiky Ukrainy [Influence of Globalization Processes on Realization of Innovative Potential of the Ukrainian Economy]. *Bulletin of the National University V.O. Sukhomlynsky,* no. 19, pp. 28-32.

3. Panchenko O.M. (2011) Suchasni innovatsiini protsesy: chynnyky ta osoblyvosti orhanizatsii v umovakh hlobalizatsii [Modern innovative processes: factors and features of organization in the conditions of globalization]. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University,* no. 3 (11), pp. 200-206.

4. Dazeinfo (2017) Apple, Samsung Lose Their Mojo As Chinese Trio Gains Smartphone Market Share. Available at: https://dazeinfo.com/2017/05/01/worldwide-smartphone-shipments-q1-2017/ (accessed 10 January 2019).

5. Minfin (2018) Direct foreign investment. Available at: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018 (accessed 14 January 2019).

6. Finance.ua (2018) The rating of the most innovative companies in the world. Available at: https://news.finance.ua/ua/news/-/417940/kompaniyi-lidery-2017-splav-novyh-idej-ta-innovatsij (accessed 07 January 2019).

7. Sobolieva T.O. (2010) Innovatsiina diialnist v konteksti hlobalizatsiinykh protsesiv [Innovative activity in the context of globalization processes]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, no. 684, pp. 228-231.

8. Khusainov R.V. (2015) Hlobalizatsiia innovatsiinoi sfery ekonomiky: faktory, stan ta naslidky dlia Ukrainy [Globalization of the Innovation Economy: Factors, Status and Consequences for Ukraine]. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series "Economics and Management".* Vol. 10, pp. 94-98.

9. Minfin (2017) Export, import of goods and services in 2017. Available at: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/ (accessed 14 December 2018).

10. Global Innovation Index (2018). Available at: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-appendix1.pdf (accessed 10 January 2019).

Fedevych Liudmyla
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
Luvdar Marta
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
Zhurnova Arina
Student
Lviv Polytechnic National University

GLOBALIZATION OF THE INNOVATIVE RANGE OF ECONOMY IN UKRAINE: PLUSES AND MINUSES

The purpose of the article is to study the development of a global innovation environment, to develop and scientifically substantiate the directions of providing national innovative competitive advantages and to assess the innovative capacity of the Ukrainian economy on the basis of research into the trends of innovation activity.

Methodology. Globalization is a rather rapid force that prompts states, corporations, academia and educational institutions to change. The competitiveness of the country in the conditions of globalization depends to a large extent on the effective functioning of the real economy, as well as the responsiveness of its participants to innovation, the ability to timely generate and implement them. At the present stage of development of the economic system, there is no doubt that innovative shifts can not only guarantee high indicators of the economic level, but also eliminate social and economic problems, ensure the competitiveness of the national economy and economic potential of Ukraine.

Results. Innovative capacity and technological readiness are integral components of the competitiveness of enterprises of the national economy in modern conditions. Innovation, scientific and technological activities are at the same time a complex and lengthy process of transforming new ideas and knowledge into objects of economic relations. Globalization indices are used to assess the level of involvement of countries in global processes. The Global Index of Innovation consists of 82 different variables, which detail the innovative development of a country in the world that are at different levels of economic development. Be supposed that the success of the economy is connected, both with the availability of innovation potential, and the conditions for its implementation. Ukraine ranked 43rd out of 126 in the ranking of the most innovative countries of the world, Global Innovation Index 2018, and improved its performance last year by 7 points.

Practical implications. As long as Ukraine's economy in globalization, in the context of innovation, is not sufficiently positive, at the same time a negative side of international trade, but the activity of a large number of transnational companies on the domestic market. But it is positive that Ukraine has the opportunity to improve its position, as the opportunities already made for itself, this follows from the rating of global innovations and the positive surplus of foreign direct investment. At present, Ukraine must solve existing problems by creating conditions for attracting investments, providing state financing and supporting technological enterprises, stimulating the subjects of innovation and scientists for various research and development.

Value/originality. However, despite the fact that in recent years the number of publications on various aspects of development and innovation has grown rapidly, the problem of their interrelationship is only partially studied. There are many issues that require further resolution. This is especially true of the content of globalization, as well as trends and new forms of manifestation of globalization in innovation. In this regard, the increasingly systematic accumulation of knowledge, the synthesis and critical analysis of the impact of globalization on the innovative development of Ukraine and the global economy as a whole, the direction of the accession of Ukraine and its subjects in the world innovation processes becomes more and more urgent.

ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

USE AND CONSERVATION OF WATER RESOURCES IN THE CONTEXT OF PROTECTION OF FOOD SAFETY

УДК 338.2:351.74

Широков М.А.
здобувач
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

У статті розглянуто особливості використання водних ресурсів на засадах їх збереження та в контексті забезпечення продовольчої безпеки. Прискорений обмін товарів і послуг між різними країнами та між різними регіонами призводить до прискореного переміщення водних ресурсів, тобто до їх міграції. Такий перерозподіл водних ресурсів безпосередньо пов'язаний із поняттям водоємності продукції, товару або послуги, а сам процес торгівлі пов'язаний із безпекою водних ресурсів та процесом забезпечення продовольчої безпеки. В статті досліджено категорії віртуальної води та водного сліду. Розглянуто характеристики рівня використання водних ресурсів. Проаналізовано загальні витрати води в Україні та витрати води, що йде на експорт з України. Окреслено шляхи раціоналізації використання води в господарській діяльності на засадах збереження та відновлення водних ресурсів.

Ключові слова: *водні ресурси, віртуальна вода, водний слід, продовольча безпека.*

В статье рассмотрены особенности использования водных ресурсов на основе их сохранения и в контексте обеспечения продовольственной безопасности. Ускоренный обмен товаров и услуг между различными странами и между различными регионами приводит к ускоренному перемещению водных ресурсов, то есть к их миграции. Такое перераспределение водных ресурсов непосредственно связан с понятием водоемкости продукции, товара или услуги, а сам процесс торговли связан с безопасностью водных ресурсов и процессом обеспечения продовольственной безопасности. В статье исследованы категории виртуальной воды и водного следа. Рассмотрены характеристики уровня использования водных ресурсов. Проанализированы общие расходы воды в Украине и расхода воды, идущей на экспорт из Украины. Определены пути рационализации использования воды в хозяйственной деятельности на принципах сохранения и восстановления водных ресурсов.

Ключевые слова: *водные ресурсы, виртуальная вода, водный след, продовольственная безопасность.*

The article considers the features of water resources use on the basis of their preservation and in the context of providing food security. Accelerated exchange of goods and services between different countries and between different regions leads to an accelerated shift in the movement of water resources, that is, to their migration. Such a redistribution of water resources is directly related to the notion of water resources of products, goods or services, and the process of trade is related to the safety of water resources and the process of ensuring food security. The article explores the categories of virtual water and water trace. According to the World Water Council, the largest volumes of water are consumed in agricultural production, which is estimated by various experts from 70% to 90% of world freshwater consumption. It is proved that on the basis of water conservation in the interests of Ukraine to import more water-based products, and to export less water-consuming, because much of the territory of Ukraine falls into a group of lands with a dangerous level of water consumption in the process of economic activity. A significant percentage of water consumption in agricultural production is due to significant volumes of production in this field and, first of all, to meet human needs in food. The characteristics of the level of use of water resources are considered. The analysis of the total water consumption in Ukraine and the consumption of water for export from Ukraine are analyzed. The ways of streamlining the use of water in economic activity on the basis of conservation and restoration of water resources are described: to reduce water consumption; introduce intermediate water purification in production cycles; to promote the collection of deposits for use for technical purposes; re-use of technical water for heating, baths, watering, etc.; to systematize water quality checks and to provide simplified public access to the results of water quality assessment; increase the use of sea water to replace the fresh; to expand the use of deep water at the expense of new explorations of wells; improve the records and use of water resources statistics.

Key words: *water resources, virtual water, water trace, food safety.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку людства надзвичайно важливого значення набирає проблема дефіциту водних ресурсів, зокрема дефіциту питної води. Причини виникнення занепокоєння криються в змінах клімату, що в свою чергу викликане нераціональним природокористуванням та агресивним веденням господарства. Все це призводить до зменшення та забруднення водних ресурсів та екосистем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням водних ресурсів присвячені праці таких вчених як М.А. Хвесика, Л.В. Левковської, А.В. Степаненко, А.М. Сундука, О.І. Мельника, Е.І. Маценко, М.А. Хижняка та інші. Особливості забезпечення продовольчої безпеки висвітлені в працях І.О. Іртищевої, Є.О. Бойко, М.І. Стегней та інших вчених.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення особливостей використання водних ресурсів на засадах їх збереження та в контексті забезпечення продовольчої безпеки

Виклад основного матеріалу дослідження. Прискорені темпи використання водних ресурсів перевищують можливості їх відтворення. Все вищезазначене вимагає розробки нових теоретико-методичних засад щодо оцінки використання та збереження водних ресурсів. Особливої актуальності ця проблема набирає в контексті глобального загострення продовольчої кризи, що актуалізувало потребу переосмислення стратегічних орієнтирів глобального розвитку та розвитку нашої держави. Адже вирішення глобальних проблем потребує локальних дій із врахуванням особливостей соціально-економічних трендів.

В процесі інтенсифікації глобальних процесів відбувається прискорений обмін товарів і послуг між різними країнами та між різними регіонами. Такий важливий продукт, як вода, бере участь у

виробництві всіх товарів та послуг, а особливо у виробництві продуктів харчування. Таким чином, поряд із переміщенням продуктів відбувається переміщення водних ресурсів, тобто їх міграційні процеси. Такий перерозподіл водних ресурсів безпосередньо пов'язаний із поняттям водоємності продукції, товару або послуги, а сам процес торгівлі пов'язаний із безпекою водних ресурсів та процесом забезпечення продовольчої безпеки.

Як зазначають автори монографії «Безпека водних ресурсів України у глобальному вимірі»: «нестача водних ресурсів зумовлює необхідність пошуку нових інструментів задоволення попиту на них. Враховуючи вагомий рівень інтенсивності міжнародних процесів, доцільним вважається дослідження можливостей глобального перерозподілу водних ресурсів в рамках концепції віртуальної води» [1].

Питаннями переміщення водних ресурсів у процесі товарообігу займається багато дослідників. Розрізняють поняття віртуальної води та водного сліду. Всесвітня водна рада (World Water Council) приділяє значну увагу питанням пошуку шляхів використання торгівлі віртуальною водою в напрямку забезпечення водозбереження. Згідно концептуального розуміння віртуальної води, її ототожнюють із обсягами витрат води на виробництво окремого виду продукції, а поняття водного сліду пов’язують із споживанням води. Існує три різновиди віртуальної води (див. рис. 1) [2].

За даними Всесвітньої Водної Ради найбільші обсяги води витрачаються в сільськогосподарському виробництві, що складає за оцінками різних експертів від 70% до 90% світових обсягів споживаної прісної води. Значний відсоток витрат води в сільськогосподарському виробництві пояснюється значними обсягами виробництва в даній галузі та першочерговістю задоволення потреб людини в продуктах харчування (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати віртуальної води в розрізі різних видів продукції

Продукт	Витрати води, тис. л
Чай,л	0,16
Томати, кг	0,19
Картопля, кг	0,25
Яблука, кг	0,70
Вино, л	0,96
Пшениця, кг	1,00
Хліб, кг	1,33
Молоко, л	2,00
Сталь, кг	2,10
Цукор, кг	3,00
Сир, кг	5,00
Рис, кг	5,00
Бавовна, кг	8,25
Листя чаю, кг	9,20
Джинси, кг	11,00
Мікро чіп, кг	16,00
Масло, кг	18,00
Кавові зерна, кг	20,00
Шерсть, кг	20,00

Джерело: [2]

Обсяги витрат віртуальної води в розрізі різних видів продукції за даними сайту Водний слід зображені на рис. 2 [3].

Можливо погодитися з думкою, що на засадах водо збереження в інтересах України імпортувати більше водоємної продукції, а експортувати менш водоємну, адже значна частина території України потрапляє до групи земель із загрозливим рівнем споживання води у процесі господарської діяльності (див. рис. 2). За Даними Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності [4] загальні витрати води в Україні становлять 1,5 тис. м^3/рік на 1 особу, а загальносвітовий середній показник становить 1,24 м^3/рік на 1 особу. Частина води, що йде на експорт з України становить 6,7%.

До Топ 5 країн із найбільшою величиною водного сліду потрапляють Сполучені штати Америки, Греція, Малайзія, Італія і Таїланд. Із цього

Рис. 1. Різновиди віртуальної води

Рис. 2. Водний слід країн світу, м³/рік

Джерело: [5]

переліку країн найбільше, а саме на 51%, залежить від імпорту води Італія, потім на 35% залежить від імпорту Греція, на 28% – Малайзія, на 19% – США і на 8% – Таїланд (рис. 3). З іншого боку США потрапляють до Топ-5 країн найбагатших на відновлювальні водні ресурси (3069 км³/рік), а очолює п'ятірку найбагатших на відновлювальні водні ресурси країн Бразилія із величиною 8233 км³/рік відновлювальних водних ресурсів. За оцінками експертів [3] до 2025 року близько трьох мільярдів людей із майже пів сотні країн світу будуть відчувати нестачу води, а до 2050 року ця кількість зросте до семи мільярдів.

Існує низка показників, що використовуються для оцінки рівня використання водних ресурсів: індекс національного водного дефіциту (ІНВД), індекс водної залежності (ІВЗ), індекс водної самостійності (табл. 2). Рівень достатності водних запасів у країні характеризують за допомогою показника, який називають індексом національного водного дефіциту (ІНВД) та визначають шляхом співвідношення обсягу використаної прісної води протягом року до величини обсягу потреб води в країні. Індекс водної залежності (ІВЗ) визначають шляхом співвідношення величини імпорту віртуальної води до обсягів використаної води (фактичної та віртуальної). Індекс водної самостійності визначають шляхом співвідношення величини використаної прісної води до обсягів використаної води (фактичної та віртуальної).

Країна вважаються водно незалежною (самостійною) в тому випадку, якщо забезпечує повністю за рахунок внутрішніх джерел постачання води для виробничих потреб і потреб населення ($I_{BC} = 0$).

Таблиця 2

Характеристики рівня використання водних ресурсів

Назва	Формула	Пояснення
Індекс національного водного дефіциту	$I_{НВД} = \frac{V_П}{V_{НП}} * 100,0\%$	$V_П$ – обсяг використаної прісної води; $V_{НП}$ – обсягу потреб води в країні.
Індекс водної залежності	$I_{ВЗ} = \begin{cases} \frac{V_{B_{імп}}}{V_П + V_{B_{імп}}} * 100\%, \text{ якщо } V_{B_{імп}} \geq 0 \\ 0, \text{ якщо } V_{B_{імп}} < 0 \end{cases}$	$V_{B_{імп}}$ – імпорт віртуальної води
Індекс водної самостійності	$I_{BC} = \begin{cases} \frac{V_П}{V_П + V_{B_{імп}}} * 100\%, \text{ якщо } V_{B_{імп}} \geq 0 \\ 0, \text{ якщо } V_{B_{імп}} < 0 \end{cases}$	
$I_{BC} = 1 - I_{ВЗ}$		

Джерело: [6]

Понад 60% світової торгівлі віртуальною водою припадає на зернові культури. Середні витрати води на виробництво 1 кг зерна складають 1,7 м³. Країни експортери використовують 1,23 м³ води, а країни імпортери – 2,05 м³ води на 1 кг зерна. Отже, імпортер зерна купує разом із ним і воду, таким чином не витрачуючи її, тобто зекономивши власні водні ресурси [2].

За даними Всесвітньої водної Ради для України експорт потоку віртуальної води складає 21 млрд м³, а імпорт – 4,2 млрд м³ [2], що свідчить про значний дисбаланс та надмірний відтік води за кордон у вигляді експорту віртуальної води. Така ситуація загрожує безпеці водоспоживання в Україні й вимагає перегляду товарної політики в сфері міжнародної торгівлі на засадах сталого розвитку [7-11].

Необхідно запровадити раціональне використання води в господарській діяльності на засадах збереження та відновлення водних ресурсів, а саме:

1) зменшити споживання води;

2) запровадити проміжне очищення води у виробничих циклах;

3) популяризувати збір опадів для використання у технічних цілях;

4) повторне використання технічної води на опалення, санвузли, полив тощо;

5) систематизувати перевірку якості води та забезпечити спрощений доступ громадськості до результатів оцінки якості водних ресурсів;

6) збільшити обсяги використання морської води на заміну прісній;

7) розширити використання глибинних вод за рахунок нових розвідок свердловин;

8) покращити облік і статистику використання водних ресурсів тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що прискорений обмін товарів і послуг між різними країнами та між різними регіонами призводить до прискореного переміщення водних ресурсів. Для оцінки рівня використання водних ресурсів доцільно визначати наступні характеристики: індекс національного водного дефіциту, індекс водної залежності, індекс водної самостійності. Необхідно запровадити раціональне використання води в господарській діяльності на засадах сталого розвитку, збереження та відновлення водних ресурсів та в контексті забезпечення продовольчої безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безпека водних ресурсів України у глобальному вимірі : [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика]. Київ : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2013. 500 с.
2. Сайт Всесвітньої Водної Ради. URL: http://cawater-info.net.
3. Сайт Водний слід. URL: https://waterfootprint.org/en/about-us.
4. Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності. URL: http://csr-ua.info/csr-ukraine.
5. Сайт Екологія життя. URL: http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/vodniy-slid-krain-svitu.
6. Мельник О.И., Маценко Е.И., Хижняк М.А. Перспективы учета концепции виртуальной воды и водного следа в экономических отношениях водопользования. *Механізм регулювання економіки.* 2011. № 1. С. 221-229.
7. Стегней М.І., Іртищева І.О., Король М.М. Формування фінансового інструментарію сталого розвитку сільських громад: інноваційний підхід. *Науковий вісник Полісся.* 2017. № 4 (12). С. 225-231.
8. Irtysheva I., Stehnei M., Gurina O. Financial mechanism of the socio-oriented economic development of the Black Sea region. *Baltic Journal of Economic Studies,* 2018, vol. 4, no. 4. P. 202-208. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-4-202-208.
9. Stehnei M.I. Ecological component of sustainable development of rural territories in Ukraine. *Актуальні проблеми економіки.* Київ : ВНЗ «Національна академія управління». 2013. № 10. С. 171-177.
10. Stehnei M., Irtysheva I., Boiko Y. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise. *Problems and Perspectives in Management (open-access): journal.* Sumy: LLC "CPC "Business Perspectives", 2017. Volume 15, Issue 3. P. 212-223. doi: http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(3-1).2017.05.
11. Stehnei M., Irtysheva I., Boiko Y., Rohatina L. Conceptual approaches to the formation of regional food security strategy in the context of sustainable development. *Problems and Perspectives in Management (open-access): journal.* Sumy: LLC "CPC "Business Perspectives", 2018. Volume 16, Issue 4. P. 42-50. doi: http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(4).2018.04.

REFERENCES:

1. Safety of water resources of Ukraine in the global dimension: [monograph] [for co. edit doctor of sciences, professor, academician NAAS of Ukraine M.A. Hvesika] (2013). Kyiv : State institution "Institute for the Economy of Natural Resources and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine", 500 p. (in Ukrainian).
2. Website of the World Water Council. URL: http://cawater-info.net/ (in Ukrainian).
3. Website Watertrace. URL: https://waterfootprint.org/en/about-us/ (in Ukrainian).
4. Center for Corporate Social Responsibility Development. URL: http://csr-ua.info/csr-ukraine (in Ukrainian).
5. Website of the Ecology of Life. URL: http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/vodniy-slid-krain-svitu (in Ukrainian).
6. Melnyk O.I., Matsenko E.I., Khizhniak M.A. (2011). Perspectives of accounting for the concept of virtual water and water track in the economic relations of water use. *Mechanism of regulation of economy.* No. 1. P. 221-229. [in Russian].

7. Stegney M.I., Iristyscheva I.O., King M.M. (2017). Formation of Financial Instruments for Sustainable Development of Rural Communities: Innovative Approach. *Scientific bulletin Polesie.* № 4 (12). P. 225-231.

8. Irtysheva I., Stehnei M., Gurina O. (2018). Financial mechanism of the socio-oriented economic development of the Black Sea region. *Baltic Journal of Economic Studies,* vol. 4, no. 4, p. 202-208. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-4-202-208.

9. Stehnei M.I. (2013). Ecological component of sustainable development of rural territories in Ukraine. Actual Problems of Economics. Kuiv : Higher Educational Institution "National Academy of Management". № 10. P. 171-177.

10. Stehnei M., Irtysheva I., Boiko Y. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise. *Problems and Perspectives in Management (open-access): journal.* Sumy: LLC "CPC "Business Perspectives", 2017. Volume 15, Issue 3. P. 212-223. doi: http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(3-1).2017.05.

11. Stehnei M., Irtysheva I., Boiko Y., Rohatina L. Conceptual approaches to the formation of regional food security strategy in the context of sustainable development. *Problems and Perspectives in Management (open-access): journal.* Sumy: LLC "CPC "Business Perspectives", 2018. Volume 16, Issue 4. P. 42-50. doi: http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(4).2018.04.

Shirokov M.A.
Degree Seeking Applicant
Black Sea Research Institute of Economics and Innovation

USE AND CONSERVATION OF WATER RESOURCES IN THE CONTEXT OF PROTECTION OF FOOD SAFETY

The purpose of the article. At the present stage of mankind's development, the problem of water shortages, in particular the shortage of drinking water, is becoming increasingly important. The causes of anxiety lie in climate change, which in turn is due to inappropriate nature and aggressive management of the economy. All this leads to a reduction and pollution of water resources and ecosystems.

The purpose of the study is to summarize the peculiarities of using water resources on the basis of their conservation and in the context of food security.

Accelerated exchange of goods and services between different countries and between different regions leads to an accelerated movement of water resources, that is, to their migration. Such a redistribution of water resources is directly related to the notion of water resources of products, goods or services, and the process of trade is related to the safety of water resources and the process of ensuring food security. The explored virtual water and watermarks categories reflect the use of water resources.

Methodology. The estimation of the level of water resources use is based on the system of indicators: the national water deficit index (INV), the index of water dependency (IWP), and the index of water independence. The level of water supply adequacy in the country is characterized by the indicator called the National Water Deficit Index (GDP) and is determined by the ratio of freshwater consumption during the year to the volume of water needs in the country. The water dependency index (IWP) is determined by the ratio of the value of import of virtual water to the volumes of water used (actual and virtual). The index of water independence is determined by the ratio of the amount of fresh water used to the volume of water used (actual and virtual).

Results. In the process of intensifying global processes there is an accelerated exchange of goods and services between different countries and between different regions. Such an important product as water engages in the production of all goods and services, and especially in the production of food. Thus, along with the movement of products, the movement of water resources, that is, their migration processes. Such a redistribution of water resources is directly related to the notion of water resources of products, goods or services, and the process of trade is related to the safety of water resources and the process of ensuring food security.

Questions of the transfer of water resources in the process of trade involve many researchers. Distinguish the notion of virtual water and water trace. The World Water Council pays considerable attention to finding ways to use virtual water trade to provide water conservation. According to the conceptual understanding of virtual water, it is identified with the volume of water consumption for the production of a particular type of product, and the concept of the water trace associated with water consumption. There are three varieties of virtual water: green water resources (rain water, water evaporation by plants), blue water resources (surface and ground water, water evaporation during production), gray water resources (water is polluted in the production process).

According to the World Water Council, the largest volumes of water are consumed in agricultural production, which is estimated by various experts from 70% to 90% of world freshwater consumption. A significant percentage of water consumption in agricultural production is due to significant volumes of production in this field and, first of all, to meet human needs in food.

Practical implications. On the principles of water conservation, it is in Ukraine's interests to import more water-based products, and to export less water-consuming, since much of the territory of Ukraine falls into a group of lands with a dangerous level of water consumption in the process of economic activity. According to the Center for Corporate Social Responsibility Development, the total water consumption in Ukraine amounts to 1.5 thousand cubic meters per year per person, and the global average is 1.24 cubic meters per year per person. Part of the water exported from Ukraine is 6.7%.

Value/originality. The article considers the features of water resources use on the basis of their preservation and in the context of providing food security. Analysis of the total water consumption in Ukraine and the cost of water exported from Ukraine gives grounds for outlining ways to rationalize the use of water in economic activities on the basis of conservation and restoration of water resources.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ТА ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

HARMONIZATION OF THE INTERESTS OF STAKEHOLDERS AND HEAT SUPPLY COMPANIES AS A PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

УДК 657.3

Акименко О.Ю.
к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет
Жолобецька М.Б.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет

Одним із варіантів подолання негативного становлення споживачів до підприємств теплопостачання, на фоні постійного росту тарифів, є співпраця з зацікавленими сторонами, побудова з ними довірчих, довгострокових відносин. В статті відображено нормативне забезпечення відображення взаємовідносин зацікавлених сторін з підприємствами теплопостачання; розглянуто основні групи зацікавлених сторін, визначено сутність поняття «зацікавлені сторони», визначено порядок взаємодії підприємств теплопостачання с зацікавленими особами. Доведено, що всі зацікавлені сторони (стейкхолдери) є учасниками ланцюжка створення продукту підприємств теплопостачання, мета діяльності яких полягає у покращенні якості послуг централізованого опалення та гарячого водопостачання мешканців міста. Також доведено, що створення збалансованих відносин з групами зацікавлених сторін повинно базуватись на побудові та виконанні плану взаємодії з зацікавленими особами. Практика взаємодії з зацікавленими сторонами це крок до інноваційного розвитку підприємств теплопостачання.

Ключові слова: *стейкхолдери, план взаємодії, зацікавлені сторони, підприємства теплопостачання, гармонізація інтересів, план взаємодії*

Одним из вариантов преодоления негативного отношения потребителей к предприятиям теплоснабжения, на фоне постоянного роста тарифов, является сотрудничество с заинтересованными сторонами, построение с ними доверительных, долгосрочных отношений. В статье отражено нормативное обеспечение отображения взаимоотношений заинтересованных сторон с предприятиями теплоснабжения; рассмотрены основные группы заинтересованных сторон, определена сущность понятия «заинтересованные стороны», определен порядок взаимодействия предприятий теплоснабжения с заинтересованными лицами. Доказано, что все заинтересованные стороны (стейкхолдеры) являются участниками цепочки создания продукта предприятий теплоснабжения, целью деятельности которых является улучшение качества услуг централизованного отопления и горячего водоснабжения жителем города. Также доказано, что создание сбалансированных отношений с группами заинтересованных сторон должно базироваться на построении и выполнении плана взаимодействия с заинтересованными лицами. Практика взаимодействия с заинтересованными сторонами это шаг к инновационному развитию предприятий теплоснабжения.

Ключевые слова: *стейкхолдеры, план взаимодействия, заинтересованные стороны, предприятия теплоснабжения, гармонизация интересов, привлечение заинтересованных сторон, план взаимодействия*

One of the options to overcome the negative attitude of consumers to heat supply companies, in the face of constant growth of tariffs, is cooperation with stakeholders, building trust and long-term relationships with them. The article reflects the statutory provision of the reflection of the relationship of stakeholders with heat supply companies; the main groups of interested parties are considered, the essence of the concept of "interested parties" is defined, the order of interaction of heat supply companies with the interested parties is determined. The article is devoted to the definition of modern conditions of cooperation of heat supply companies with interested parties. The expediency and urgency of the development of the plan of interaction with the interested parties are substantiated, taking into account the requirements of international standards when adapting to a specific management object – heat supply companies. It is proved that the stakeholder engagement plan is an internal document that consolidates corporate social responsibility information, provides a system-based approach to engaging with stakeholders, allows us to establish and maintain constructive relationships with stakeholders, implement an algorithm for building a bilateral dialogue and a complaints mechanism for population groups. It is emphasized that the stakeholder engagement plan should be oriented on constructiveness in relations between the enterprise and the interested parties. The article also proposes a mechanism for interaction with the interested parties. It is proved that all interested parties (stakeholders) act as participants in the chain of the creation of a product of district heating enterprises whose purpose is to improve the quality of centralized heating and hot water supply services for city residents. It is also proved that creating balanced relationships with stakeholder groups should be based on the construction and implementation of a stakeholder engagement plan. The practice of interaction with stakeholders is a step towards innovation in the development of heat supply companies.

Key words: *stakeholder, interaction plan, stakeholders, heat supply companies, harmonization of interests, engagement plan.*

Постановка проблеми. Мета діяльності підприємств теплопостачання полягає у покращенні якості послуг централізованого опалення та гарячого водопостачання мешканців міста. Перш за все, для того щоб діяльність підприємства була ефективною, підприємство повинно задовольнити потреби споживачів. Загальновизнано, що в основі багатьох «історій успіху» перш за все лежить довіра. Одним із варіантів подолання негативного становлення споживачів до підприємств теплопостачання, на фоні постійного росту тарифів, є співпраця з зацікавленими сторонами

(далі – ЗС), побудова з ними довірчих, довгострокових відносин. З метою підвищення потенціалу та втілення довгострокових планів підприємствам теплопостачання необхідно заручитись довірою споживачів та інших ЗС. Саме тому проблеми управління взаємодією з ЗС на підприємствах теплопостачання та формування цілісного уявлення про цей процес набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблемних питань теорії ЗС (стейкхолдерів) присвячені роботи таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: Е. Фрімана, П. Данселмі, Р. Аскофа, Р. Гранта, Т. Доналдсона, Л. Престона, А. Уікса, Дж. Барні, А.О. Аммарі, І.С. Репенка, Н.С. Краснокутської, М.А. Петрова, К.С. Солодухіна, Р.В. Струк, О.В. Краковецької О.В. та інш. Проте актуальним нині залишається питання складання плану взаємодії підприємств теплопостачання з ЗС. В українському публічному контексті поняття ЗС та їх залучення є досить новим та необхідним задля створення відповідної платформи взаємодії із ними.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності процесу управління взаємодією підприємств теплопостачання з зацікавленими сторонами, розробка плану взаємодії з зацікавленим сторонами, враховуючи вимоги міжнародних стандартів при адаптації до конкретного об’єкта управляння – підприємства теплопостачання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління проектами це «симбіоз науки та мистецтва застосування в проекті професіональних здібностей задля виробництва продукту проекту, відповідного місії проекту, шляхом організації надійної команди проекту, ефективно комбінуючи технічні та управлінські методи, виробляючи найбільшу користь та демонструючи ефективні результати роботи та виконання задач» [1].

Мета діяльності підприємств теплопостачання полягає у покращенні якості послуг централізованого опалення та гарячого водопостачання мешканцям міста. Загальновідомо, що в основі багатьох «історій успіху» перш за все лежить довіра, тому підприємства, які заручились довірою споживачів та інших ЗС, не тільки підвищують свій потенціал, а й успішно втілюють більшість планів. Зрозуміло, що діяльність та успіх підприємств визначаються ставленням до нього ЗС. Вирішення складних питань публічного сектору потребує залучення всіх ЗС. В українському публічному контексті поняття «зацікавлені сторони», «залучення зацікавлених сторін» є досить новими.

Підґрунтям формування механізму узгодження інтересів є «Стандарт взаємодії із зацікавленими сторонами AA1000» (Стандарт AA1000SES), в якому викладено основні методи, інструменти та стандарти управління з ЗС, під якими розуміють групи, що впливають на діяльність організації або, навпаки, здатні відчувати на собі вплив від її діяльності, виробленої нею продукції або послуг [2].

Широке роз’яснення щодо визначення терміну «зацікавлені сторони» дано в Рекомендаціях зі звітності в галузі сталого розвитку GRI (Global Reporting Initiative) [3]. Так, ЗС – організації чи особи, на які, згідно з розумними очікуваннями, суттєво впливають діяльність, продукція та / або послуги організації, і ті, чиї дії згідно з розумними очікуваннями можуть впливати на здатність організації успішно реалізовувати свої стратегії та досягати поставлених цілей.

Питанням зацікавлених сторін приділяється увага в Стандарті ISO-26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [4]. Так, в п. 3.3.7 стандарту ICO 9000:2008 під зацікавленою стороною розуміють особу, або групу осіб, зацікавлених у діяльності або успіху організації [5].

В аспекті реалізації соціальних проектів і програм дуже важливим при отриманні грантової допомоги є врахування вимог Європейського Банку реконструкції та розвитку (далі – ЄБРР) як основного донора технічної допомоги в Україні щодо залучення ЗС і проведення громадських консультацій [6]. Взаємодія із ЗС – обов'язкова умова ЄБРР. Принципи, вимоги, методологічні та процедурні аспекти взаємодії із ЗС для проектів ЄБРР детально викладені у Технічній вимозі PR10 «Розкриття інформації та взаємодія із зацікавленими сторонами», яка визначає системний підхід до взаємодії з ЗС [6]. При цьому, задоволення потреб одних ЗС веде до задоволення потреб інших. Однак для його запуску потрібно створити основу для взаємодії стейкхолдерів. Принциповою ідеєю забезпечення успішного розвитку суб’єктів господарювання є досягнення гармонізації цілей їх діяльності з інтересами ключових стейкхолдерів – персоналу, власників, конкурентів, бізнес-партнерів, держави. В умовах посилення невизначеності зовнішнього середовища гармонізація інтересів стейкхолдерів підприємства є передумовою забезпечення його сталого розвитку. При цьому забезпечення гармонізації цілей підприємств з інтересами стейкхолдерів стає імперативом їх сталого довгострокового розвитку в умовах посилення турбулентності та невизначеності зовнішнього середовища [4].

Відповідно до стандарту взаємодії з зацікавленими сторонами AA1000 [3], визначення ЗС проводиться з урахуванням критеріїв відповідальності, впливовості, близькості, залежності, представництва, політичних та стратегічних намірів.

Вважаємо доцільним на підприємствах теплопостачання розробити внутрішній документ, в якому буде наведено детально описаний план

щодо зв'язків з громадськістю та засобами комунікації, виходячи з аналізу діяльності підприємств, що працюють в сфері теплопостачання і реалізації основних інвестиційних програм.

План взаємодії з ЗС – внутрішній документ, який консолідує інформацію сфери корпоративної соціальної відповідальності, забезпечить впровадження системного підходу до взаємодії з ЗС, що дозволить налагодити і підтримати конструктивні відносини з ЗС, запровадити алгоритм побудови двостороннього діалогу та розробити механізм розгляду скарг від груп населення та інших ЗС, сприятиме досягненню більш високих економічних, екологічних та соціальних показників діяльності за допомогою ефективної взаємодії. Отже, план взаємодії з ЗС повинен орієнтуватися на конструктивність у відносинах між підприємством та ЗС.

План взаємодії містить опис методів взаємодії із зацікавленими сторонами з урахуванням їх очікувань та інтересів, способів і періодичності розкриття інформації про діяльності підприємства, процедури розгляду скарг і звернень. У загальному вигляді схема управління взаємовідносинами з ЗС наведена на рис. 1.

Продуктивні відносини з усіма ЗС мають важливе значення для підприємств теплопостачання. Вироблення спільного підходу можливе за умови кращого усвідомлення наслідків прийняття тих чи інших рішень. Створення позитивного діалогу з позицій гнучкості, диференціації в залежності від інтересів стейкхолдерів, їх завдань і цілей, і ґрунтуватися на принципах довіри, взаємної поваги і зворотного зв'язку, що приведе до кращого розуміння, потреб співробітників, клієнтів, споживачів теплової енергії, органів влади, місцевих громад. Це допоможе уникнути непорозумінь, які можуть призвести до серйозних проблем в господарський діяльності.

Постійний конструктивний діалог підприємств теплопостачання з ЗС дозволить зменшити власні непродуктивні витрати. При цьому співпраця не повинна обмежуватися простим інформуванням ЗС про плани та результати діяльності підприємства. Посиленню позивного іміджу підприємств сприятиме регулярний процес звітності та активна комунікативна діяльність. Ефективний, конструктивний діалог закладає основи модернізації та реконструкції підприємств теплопостачання.

Корпоративна соціальна відповідальність підприємств теплопостачання – це щоденна добровільна робота, спрямована на взаємодію з усіма ЗС задля розвитку довірливих відносин (табл. 1).

Узагальнений механізми взаємодії із ЗС представлено на рис. 2.

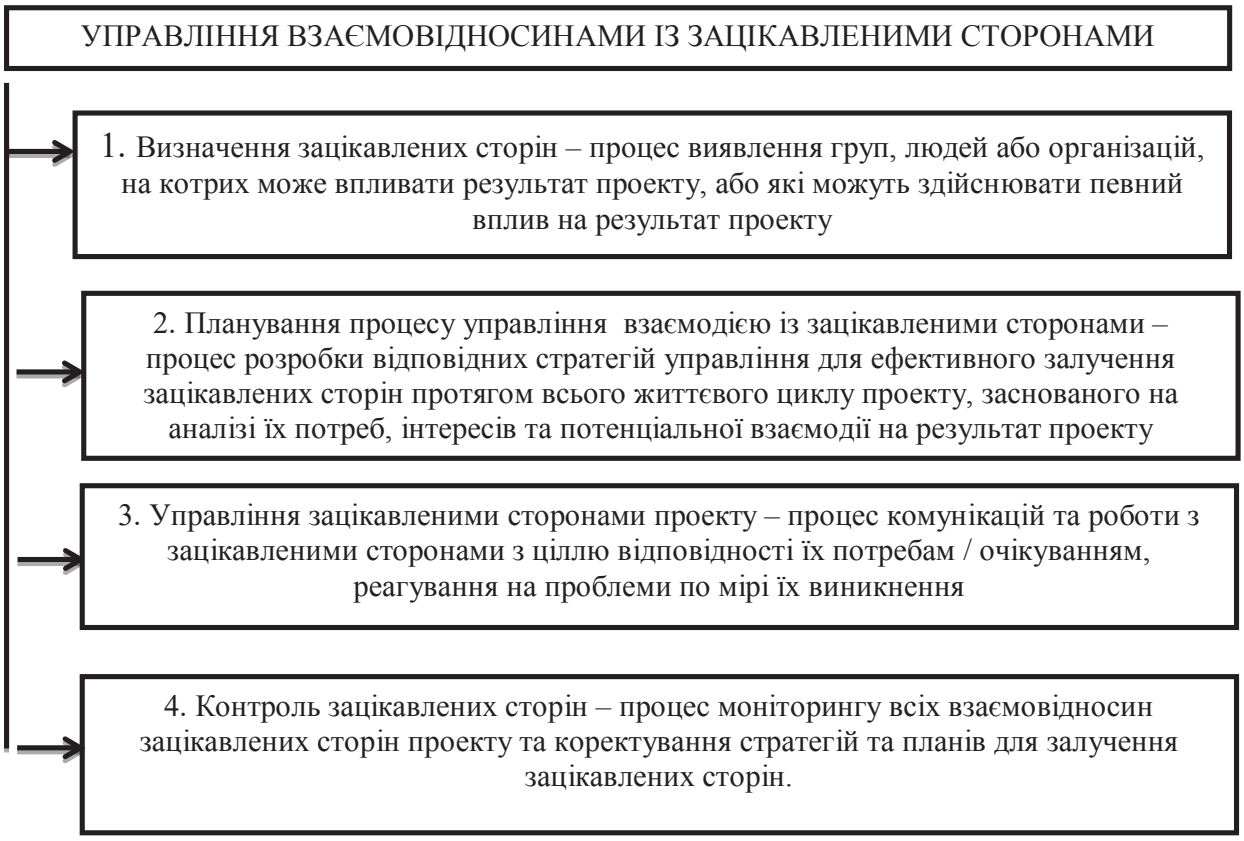


Рис. 1. Схема управління взаємовідносинами із зацікавленими сторонами

Джерело: побудовано автором за даними [1; 12]

Таблиця 1

Перелік зацікавлених сторін підприємств теплопостачання та порядок взаємодій

Зацікавлені сторони	Сфери інтересів	Інструменти взаємодії
1	2	3
Міжнародні	Можливість залучення додаткового фінансування за грантовими програмами, проектами міжнародної технічної допомоги, ефективне використання енергії/розвиток альтернативної енергетики (форма взаємодії - партнерство, доступні технології)	Угоди, меморандуми, фінансові звіти, переговори, консультації, засідання у форматі круглого столу і технічні семінари, особисті зустрічі, розсилка інформаційних листівок електронною поштою, спілкування телефоном, офіційне листування, участь в програмах, проектах, заходах, тематичні форуми, конференції, виставки
Органи державної влади і управління	Соціально-економічна співпраця, сталий розвиток галузі та країни, дотримання норм законодавства, узгодження проектів (форма взаємодії – регулярне інформування, діалог, спільна діяльність, взаємовигідне партнерство)	Зустрічі, наради, поточні робочі зв'язки, документація та ліцензування згідно з вимогами законодавства, офіційне листування, звітність, участь в програмах, проектах, заходах, меморандуми, договори про спільне партнерство, договори концесії, тематичні форуми, конференції, виставки, особисті зустрічі, спілкування (пошта)
Органи місцевого самоврядування	Реалізація соціальних програм, забезпечення робочих місць, створення надійної інфраструктури, забезпечення централізованого теплопостачання та гарячого водопостачання, затвердження тарифів згідно вимог законодавства, питання землевідведення, рішення з питань планування та забудови територій, пом'якшення впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище, впровадження енергоощадних проектів та інших заходів (форма взаємодії – регулярне інформування, діалог, спільна діяльність, взаємовигідне партнерство)	Зустрічі, наради, поточні робочі зв'язки, листування, звітність. участь в програмах, проектах, заходах, громадські слухання з метою ознайомлення громадськості із відповідним проектом, спілкування електронною поштою і телефоном
Контролюючі органи	Дотримання вимог законодавства, моніторинг діяльності дозволи та погодження (форма взаємодії – регулярне інформування)	Перевірки, звіти, листування, планові перевірки, повідомлення, вимоги, консультації, наради, спілкування електронною поштою і телефоном
Недержавні громадські організації, об'єднання громадян	Інформування про діяльність підприємства, вплив на соціальну, екологічну та інші ситуації в регіоні присутності (форма взаємодії – регулярне інформування, діалог участь у заходах, організованих зацікавленими сторонами)	Консультації, громадські слухання, зустрічі, наради, круглі столи, акції, звіти, день відкритих дверей, спілкування електронною поштою і телефоном, форма зворотного зв'язку на сайті компанії
Медія, ЗМІ	Прозорість діяльності, повідомлення актуальної, достовірної інформації через ЗМІ до всіх груп стейкхолдерів (форма взаємодії – регулярне інформування, поширення інформації про плани, зміни, новини підприємства, діалог)	Прес-релізи, прес-конференції, співпраця з пресцентром компанії, інтерв'ю, публікації, розсилки новин, звіти, корпоративні видання, роздатковий матеріал, прес служба, корпоративний сайт, оперативне надання коментарів, відповідей на запити
Профспілки	Виконання колективного договору, захист інтересів членів профспілки (форма взаємодії – діалог, регулярне інформування, спільна діяльність)	Колективний договір, конференції профспілок, конференція трудового колективу, комісія з трудових спорів
Інвестори акціонери	Фінансова та операційна діяльність, сталий розвиток, покращення показників роботи, прозорість діяльності та звітності, позитивний імідж, корпоративна відповідальність (форма взаємодії – регулярне інформування, діалог)	Фінансові звіти, збори акціонерів перевірки, переговори, консультації, спілкування електронною поштою і телефоном
Бізнес – партнери	Організація та ведення господарської діяльності, взаємовигідна співпраця, партнерство, виконання зобов'язань, своєчасність та надійність поставок, запобігання корупції, позитивний імідж (форма взаємодії – вивчення думок та інтересів, діалог, спільна діяльність)	Корпоративний сайт, фінансові звіти, ділові зустрічі, переговори, консультації, проекти, тендерні процедури, електронна система закупок, договори, акти приймання-здачі робіт та послуг, спільні наради, зустрічі, опитування, листування, спілкування електронною поштою і телефоном
Споживачі	Стале теплопостачання, отримання якісної послуги за відповідну ціну (форма взаємодії – діалог, вивчення думок та інтересів участь у заходах, організованих зацікавленими сторонами)	Скриньки звернень, особистий прийом, корпоративний сайт, форма зворотного зв'язку на сайті підприємства, телефон, гаряча лінія, соціальні мережі, роздатковий матеріал, прес-релізи, конференції, зустрічі, опитування/анкетування, форуми, виставки, публікації в ЗМІ, рекламні акції

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Науково-освітні заклади	Сталий науково-технічний розвиток, підвищення рівня освіти (форма взаємодії - діалог, спільна діяльність участь у заходах, організованих зацікавленими сторонами)	Меморандуми, договори, проекти, науково-дослідні роботи, конференції, круглі столи, семінари, виставки, курси підвищення кваліфікації, навчання, екскурсії на підприємство, спілкування електронною поштою і телефоном

Джерело: узагальнено автором на основі [3; 4]

Рис. 2. Механізми взаємодії із зацікавленими сторонами

Джерело: адаптовано авторами на основі [1; 2; 8; 12]

За рахунок запровадження якісних механізмів взаємодії відбувається поліпшення якості прийнятих рішень; зростання довіри до планування і прийняття рішень; вільне поширення необхідної інформації. Переконані, що практика взаємодії з ЗС, що базується на принципах відкритого діалогу, прозорості та чесності – це крок до інноваційного розвитку підприємств теплопостачання (рис. 3).

Процес організації взаємодії з ЗС вимагає від підприємств теплопостачання створення спеціального структурного підрозділу, наприклад, відділу корпоративного управління.

Для співпраці з ЗС потрібно чітко визначати канали зв'язку між співробітниками, що займаються зв'язками з громадськістю, вищим керівництвом; пропагувати стратегію взаємодії всередині компанії; створювати і підтримувати базу даних про ЗС, реєстр зобов'язань, відстежувати зміни в якості взаємовідносин з ними; постійно контролювати взаємодію з третіми особами; вивчати кращі практики взаємодії з ЗС; управляти ризиками, пов'язаними з діяльністю підрядників; розробляти і реалізовувати механізми розгляду скарг та пропозицій, врегульовувати розбіжності і конфлікти.

На думку авторів, доцільно запровадити реєстрацію контактів із ЗС, при цьому акуратно вносити в журнал ключову інформацію, що надана ЗС, ключову вхідну інформацію (наприклад, типові питання, скарги та ін.), а також коротко описувати вжиті дії та заходи, дату відповіді, яка була відправлена автору зауваження/скарги.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про інформацію», кожен має право на інформацію, що передбачає можливість вільного одержання, використання, поширення, зберігання та захисту інформації, необхідної для реалізації своїх прав, свобод і законних інтересів. Реалізація права на інформацію не повинна порушувати громадські, політичні, економічні, соціальні, духовні, екологічні

Рис. 3. Основні принципи взаємодії із ЗС

Джерело: адаптовано авторами на основі [3; 4; 5; 8; 11]

та інші права, свободи і законні інтереси інших громадян, права та інтереси юридичних осіб [9].

План взаємодії з ЗС, перш за все, визначає офіційний, чіткий механізм подання та розгляду скарг, який можуть використовувати ЗС для подачі на розгляд своїх скарг, вираження точки зору, запитань, пропозицій і зауважень та інше. По друге, план взаємодії передбачає створення системи з відповідними та суттєвими відгуками щодо проекту/проектної програми, а також надання зворотних відповідей ЗС. Всі скарги підлягають ретельному розгляду та своєчасному реагуванню на них у прийнятні терміни. При цьому механізм розгляду скарг і звернень на підприємствах регулюється Законом України «Про звернення громадян» [10]. Усі бажаючі мають можливість заповнити спеціально розроблену форму (розміщену на офіційному сайті) або звернутися в довільній формі і зручним способом (пошта, електронна пошта, через форму на сайті, факсом або по телефону).

Через комунікаційні канали, такі як засоби масової інформації та інформаційні бюлетені, опитування, виставки, індивідуальні та періодичні зустрічі, підприємствам, що працюють в сфері теплоенергетики, потрібно здійснювати моніторинг та забезпечувати належний зворотній зв'язок.

Під час планування взаємодії з ЗС необхідно зосередитись на наступному [3; 4; 5; 8; 11]:

- підготовка резюме проекту, де буде зазначено опис, норми законодавчого регулювання, основні параметри, соціальні та екологічні впливи, терміни виконання, відповідальні особи, контакти для комунікацій;
- визначення керівника, відповідального за забезпечення комунікацій за проектом;
- визначення масштабності проекту, доцільності започаткування комунікацій, обсяг інформації;
- визначення груп ЗС для проекту, виявлення запитів ЗС;
- визначення ресурсів та розподілення обов'язків з реалізації заходів взаємодії із ЗС;
- визначення ефективних методів та засобів інформування, прийнятних для ЗС;
- планування та спрямування діяльності із залучення ЗС;
- проведення консультацій із ЗС з метою отримання рекомендацій щодо оптимізації взаємодії;
- організація проведення за необхідності громадських слухань відповідно до законодавства України, зустрічей;
- створення функціонального партнерства з ЗС;
- розроблення механізму розгляду скарг, впровадження заходів реагування та коригування конфліктів;
- документування всіх проведених попередніх заходів взаємодії із ЗС в рамках проекту;
- проведення регулярного аналізу та моніторингу стану реалізації запланованих дій;
- розміщення Плану на сайті підприємства для ознайомлення;
- участь ЗС в процесі моніторингу та оцінки;

- звітування виконавців проектів перед ЗС і використання незалежних механізмів підзвітності.

Висновки з проведеного дослідження. Запровадження плану взаємодії з зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) буде сприятиме підвищенню можливості доступу до інформації, виконанню стандартів корпоративного управління, поширенню позитивної інформації, підвищенню іміджу підприємств теплопостачання, посиленню контролю від якості продукції, налагодженню контактів, забезпеченню постійної взаємодії зі споживачами, залучення до співпраці нових партнерів, стане гарантією сталого розвитку, надійності та прозорості у веденні господарської діяльності, досягненню більш високих економічних, екологічних та соціальних показників діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руководство к своду знаний по управлению проектами: ученик – Пятое издание. Project Management Institute, Inc., 2013. 586 с. URL: https://www.google.com/search?client=firefoxb&q=PMI+Institute.+Руководство+к+своду+знаний+по+управлению+проектами (дата звернення 25.01.2019).

2. Взаимодействия с заинтересованными сторонами. AA 1000 SES. URL: https://www.accountability.org.uk (дата звернення 25.01.2019).

3. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. URL: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/RussianFSSS-G3-Reporting-Guidelines.pdf (дата звернення 25.01.2019).

4. ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility (Настанова щодо соціальної відповідальності) [Text]. [First edition 2010-11-01]. Published in Switzerland: ISO, 2010. 106 p.

5. Екологічна і соціальна політика ЄБРР 2008 року. URL: http:// www.ebrd. com./downloads/about/sustainability.

6. Офіційний сайт Європейського Банку Реконструкції та Розвитку. URL: https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Page&cid=1395237257399&d=Mobile&pagename=EBRD-RU%2FPage%2FHome.

7. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. Київ, 2008, 29 с.

8. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2658-XII / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення 25.01.2019).

9. Про звернення громадян: Закон України від 02.10.1996 № 393/96-ВР / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення 25.01.2019).

10. Сімченко Н.О., Аблялімов Е.Р., Чачуа Ю.О. Сучасні підходи узгодження інтересів підприємства зі суб'єктами господарювання. *Ефективна економіка.* 2012. № 4. URL: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1073.

11. Руководство по управлению инновационными проектами и программами: т. 1, версия. 1.2; пер. на рус. язык под ред. С.Д. Бушуева. Київ : Наук. світ, 2009.

REFERENCES:

1. Rukovodstvo k svodu znaniy po upravleniyu proektami [Guide to the body of knowledge on project management]. Available at: https://www.olbuss.ru/upload/iblock/e81/PMBok-pre-fr.pdf2. (accessed 25 January 2018).

2. Standart vzaimodeystviya s zainteresovannymi storonami AA1000 SES [Stakeholder Engagement Standard AA1000]. Available at: http://www.urbaneconomics.ru/sites/default/files/2526_import.pdf (accessed 25 January 2019).

3. Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustoychivogo razvitiya [Sustainability Reporting Guidelines]. Available at: http://media.rspp.ru/document/1/e/6/e6aef2d23c03d8181b6230003f977361 (accessed 25 January 2018).

4. Nastanova shchodo sotsial'noyi vidpovidal'nosti [ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility Switzerland]. 2010. 106 p.

5. Ekolohichna i sotsial'na polityka YEBRR 2008 roku [Environmental and Social Policy EBRD 2008]. Available at: http:www.ebrd.com/downloads/about/sustainability/2008policy.pdf. (accessed 25 January 2018).

6. Oficijnyj sajt Jevropejsjkogho Banku Rekonstrukciji ta Rozvytku [The official website of the European Bank for Reconstruction and Development]. Available at: http://www.ebrd.com (accessed 25 January 2018).

7. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv [State Standard 9000:2007 Quality management systems. Basic Terms and Glossary]. 2008. 29 p.

8. Pro informaciju: Zakon Ukrajiny vid 02.10.1992 r. № 2658-XII / Verkhovna Rada Ukrajiny. [About information: Law of Ukraine on 02.10.1992 r. № 2658-XII]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua (accessed 25 January 2019).

9. Pro zvernennja ghromadjan: Zakon Ukrajiny vid 02.10.1996 № 393/96-BP/ Verkhovna Rada Ukrajiny [On Citizens' Appeal: The Law of Ukraine on 02.10.1996 № 393/96-VP]. Available at: http://zakon.rada.gov.ua (accessed 25 January 2019).

10. Simchenko N.O., Abljalimov E.R., Chachua Ju.O. (2012). Suchasni pidkhody uzghodzhennja interesiv pidpryjemstva zi sub'jektamy ghospodarjuvannja [Modern approaches to reconciling the interests of enterprises with business entities]. *Efektyvna ekonomika,* no 4. Available at: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1073 (accessed 25 January 2019).

11. Bushueva S.D. Rukovodstvo po upravleniyu innovatsionnymi proektami i programmami [Guide to the management of innovative projects and programs]. Kyiv : Svit. 2009.

Akymenko Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation and Audit
Chernihiv National University of Technology
Zholobetska Maryna
Postgraduate Student at Department of Accounting, Taxation and Audit
Chernihiv National University of Technology

HARMONIZATION OF THE INTERESTS OF STAKEHOLDERS AND HEAT SUPPLY COMPANIES AS A PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The relevance of the study. One of the options to overcome the negative attitude of consumers to heat supply companies is cooperation with stakeholders, building trust and long-term relationships with them. Enterprises that will be able to secure the trust of consumers and other stakeholders will not only increase their capacity but also successfully implement most of the plans to maximize profits. Therefore, problems of managing the process of interaction with the interested parties in heat supply companies, making the complete picture of it become of particular relevance.

The research purpose is to define the essence of the process of managing the interaction of heat supply companies with stakeholders, to develop a stakeholder engagement plan, taking into account requirements of international standards when adapting to a specific management object – a heating supply company.

Research methods. the methodological basis of the article is a set of general scientific and special research methods, among which we distinguish: complex approach to studying the interaction of heating supply companies with stakeholders, system analysis (for studying problems of stimulation of interrelations and their harmonization); survey method (to study the current state of interrelations of heating supply companies and stakeholders); monographic method (to reveal the essence of the concept of “interested parties”).

Characteristics of the results. The process of stakeholder interaction organization requires the creation of a special structural unit, for example, a corporate governance department, from heating supply companies. For the cooperation with the interested parties, it is necessary to clearly determine communication channels between public relation specialists and senior management; propagandize interaction strategy within the company; create and maintain a database of stakeholders and a register of obligations, track changes in the quality of relations with them; constantly monitor the interaction with the third parties; learn best practices of engaging with stakeholders; manage risks related with contractor’s activities; to develop and implement mechanisms for handling complaints, proposals, resolving disagreements and conflicts. Herewith, meeting the needs of some interested parties leads to the satisfaction of the needs of others, that is, there is a reinforcing effect.

Due to the introduction of quality mechanisms of interaction: the quality of decisions made is increasing; trust in planning and decision making is growing; the information is spreading more actively and is positive.

The authors believe that it is appropriate to develop an internal document in heating supply companies, which describes in detail plans as to public relations and communication means, given the analysis of activities of enterprises in the field of heat supply and implementation of main investment programs. Interaction plan shall include a description of methods of engagement with stakeholders taking into account their expectations and interests, methods and periodicity of disclosure of information on the enterprise activities, procedures for handling complaints and appeals.

Efficient relations with all interested parties are important for heating supply companies. Development of a joint approach is possible subject to a better understanding of the consequences of making certain decisions.

The practical importance of the article. The authors of the paper proved that the creation of balance relations with stakeholder groups should be based on the construction and implementation of a stakeholder engagement plan. The practice of interaction with stakeholders is a step towards innovative development of heat supply companies. Introduction of a stakeholder engagement plan will contribute to improving the possibility of access to information, fulfilment of corporate governance standards, dissemination of positive information, improvement of the image of heat supply companies, strengthening of control over product quality, establishing contacts, ensuring constant interaction with consumers, attracting new partners to cooperation, will guarantee sustainable development, reliability and transparency in business activities, achievement of higher economic, environmental, and social performance indicators.

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND CLASSIFICATION

УДК 65.012.32

Андрущенко Н.О.
к.пед.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто теоретичні аспекти управління бізнес-процесами сучасного підприємства. Проаналізовано характеристики якості бізнес-процесів. Наведена послідовність здійснення управління ефективністю діяльності як основного інструменту підвищення доходу підприємства. Висвітлено основні якісні та кількісні індикатори оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства, а також запропонована методика їх оцінки. Також у статті досліджено сутність процесного підходу, визначено теоретичні засади та особливості бізнес-процесів, наведена характеристика методів удосконалення бізнес-процесів. Акцентовано увагу на характеристиці основних бізнес-процесів підприємства. Доведено, що система збалансованих показників робить усю стратегію підприємства прозорою для всіх учасників процесу управління, оптимізуючи таким чином прямі і непрямі витрати. Доведено, що в сучасних умовах мінливого бізнес-середовища підприємств, організаційна побудова яких базується на функціонально-ієрархічних засадах, не в змозі забезпечити адекватне оперативне реагування на швидкоплинні зміни і впровадження відповідних заходів в організації та здійсненні підприємницької діяльності.

Ключові слова: *комунікація, управління, ефективність, якість, функція управління, бізнес-процеси, процесний підхід, підприємство, інформація, дохід, керівник, повноваження.*

В статье рассмотрены теоретические аспекты управления бизнес-процессами современного предприятия. Проанализированы характеристики качества бизнес-процессов. Представлена последовательность осуществления управления эффективностью деятельности как основного инструмента повышения дохода предприятия. Освещены основные качественные и количественные индикаторы оценки эффективности бизнес-процессов предприятия, а также предложена методика их оценки. Также в статье исследована сущность процессного подхода, определены теоретические основы и особенности бизнес-процессов, дана характеристика методов совершенствования бизнес-процессов. Акцентировано внимание на характеристике основных бизнес-процессов предприятия. Доказано, что система сбалансированных показателей делает всю стратегию предприятия прозрачной для всех участников процесса управления, оптимизируя таким образом прямые и косвенные расходы. Доказано, что в современных условиях меняющейся бизнес-среды предприятий, организационное построение которых основано на функционально-иерархических принципах, не в состоянии обеспечить адекватное оперативное реагирование на сиюминутные изменения и внедрение соответствующих мероприятий в организации и осуществлении предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: *коммуникация, управление, эффективность, качество, функция управления, бизнес-процессы, процессный подход, предприятие, информация, доход, руководитель, полномочия.*

The article deals with theoretical aspects of management of business processes of a modern enterprise. Characteristics of business process quality are analyzed. The sequence of performance management is presented as the main tool for increasing the company's income. The main qualitative and quantitative indicators of the estimation of the efficiency of business processes of the enterprise are highlighted, as well as the methodology of their estimation is proposed. The article also explores the essence of the process approach, defines the theoretical foundations and features of business processes, describes the characteristics of methods for improving business processes. Having made a theoretical analysis of known definitions, we must state that the process as the objective nature of changing the state of anything can relate to different systems, not necessarily economic, and business processes acquire a pronounced economic content. It is investigated that the processes occurring within the enterprise are consistent functional chains that are interconnected and from which the general condition of the entire corporate system directly depends. The necessity of search is determined new tools and methods of production management the processes are determined by the increasing competition it is shown by world experience, especially the dynamic development of the market of goods and services, constant changes in the external environment industrial relations. The emphasis is on the characteristics of the main business processes of the enterprise. It is proved that the system of balanced indicators makes the whole strategy of the enterprise transparent for all participants in the management process, thus optimizing direct and indirect costs. It is proved that in the current conditions of a changing business environment of an enterprise whose organizational structure is based on functional hierarchical principles, it is not able to provide an adequate operational response to transient changes and the implementation of appropriate measures in the organization and implementation of entrepreneurial activity.

Key words: *communication, management, efficiency, quality, management function, business process, process approach, enterprise, information, income, manager, authority.*

Постановка проблеми. Для забезпечення підприємства стабільним прибутком і скорочення витрат стає необхідним здійснення компетентного управління бізнес-процесами, проблема якого не втрачає своєї актуальності і сьогодні. Вагомість орієнтації підприємства на бізнес-процеси продиктована умовами часу. У сучасному економічному середовищі актуальності набуває не тільки налагодження бізнес-процесів як одного з напрямів роботи зі внутрішнім середовищем, але і приведення їх у відповідність до швидкозмінних вимог зовнішнього середовища. Саме тому проблема управління бізнес-процесами на сучасному підприємстві є вкрай актуальною і потребує ретельного дослідження.

Незважаючи на велику зацікавленість учених та дослідників до питання визначення сутності

та удосконалення бізнес-процесів, комплексний підхід до зазначених питань у науковій літературі відсутній. Для вирішення поставлених питань потрібно комплексно розглянути методи удосконалення бізнес-процесів, а також зазначити сутність та особливості бізнес-процесів підприємства.

В умовах трансформації світового господарства і жорсткої конкуренції за покупця в результаті відбору втримуються функціонуючими підприємства, архітектура бізнес-процесів яких вибудована якісно й ефективно. Іншими словами, будь-який соціально-економічний суб'єкт стійко розвивається, відстоює свої інтереси і конкурентоспроможний на ринку, якщо вигоди перевищують витрати на забезпечення його бізнес-процесів, тобто в кінцевому підсумку діяльність стає ефективною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що пов'язані з управлінням бізнес-процесами, були розглянуті такими вітчизняними та іноземними дослідниками, як Б. Андерсен, С. Бай, В. Горлачук, Л. Денисенко, М. Клименюк, М. Робсон, М. Хаммер. Питання щодо проблеми оптимізації бізнес-процесів із метою виходу з фінансової кризи розглядалися такими вченими, як Л. Денисенко, М. Клименюк та інші. Однак вважаємо, що з наукового погляду проблема управління бізнес-процесами сучасного підприємства залишається пріоритетною.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності бізнес-процесів, вивчення та групування методів їх удосконалення. Для реалізації мети повинні бути поставлені і вирішені такі завдання: визначення поняття «бізнес-процесу» як об’єкта управління, дослідження методів удосконалення бізнес-процесів на сучасному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство часом є складною системою, для ефективного управління якою потрібна різноманітність застосовуваних інструментів і способів, спрямованих насамперед на досягнення конкретних цілей і завдань з найменшими витратами. Базовими елементами, які впливають на успішність підприємства, є безліч бізнес-процесів.

Є три основні види бізнес-процесів:

- керуючі – бізнес-процеси, які управляють функціонуванням системи (прикладами керуючого процесу можуть слугувати стратегічний менеджмент і корпоративне управління);
- операційні – бізнес-процеси, які становлять основу діяльності компанії і в підсумку формують основний потік доходів (прикладами операційних бізнес-процесів є постачання, виробництво, маркетинг та продажі);
- підтримуючі – це бізнес-процеси, які обслуговують основний бізнес (наприклад, бухгалтерський облік, підбір і навчання персоналу, технічна підтримка).

Результатом історичної диверсифікації менеджменту нині є процесно-орієнтований (процесний) підхід до управління. Фундамент цього підходу акумулює поняття бізнес-процесу як елемента цільової організаційної діяльності, орієнтованого на отримання підприємством корисного результату.

Процесний підхід – це розгляд усієї діяльності підприємства як мережі взаємодіючих процесів, що протікають усередині організаційної структури підприємства і реалізовують мету його функціонування. В основі процесного підходу в управлінні підприємством лежить виділення на підприємстві бізнес-процесів та управління ними.

Основними рисами процесного підходу є широке делегування повноважень і відповідальності виконавцям; скорочення кількості рівнів прийняття рішень; підвищення уваги до якості продукції (послуг); формалізація технологій виконання бізнес-процесів з метою їх автоматизації [1]. Підкреслимо, що процесний підхід – це насамперед зміна в мисленні, пов’язана з переходом від окремих функціональних завдань до побудови всього менеджменту на основі управління бізнес-процесами та їх моделювання.

Управління бізнес-процесами організації передбачає їх постійне покращення та оптимізацію, тому найважливішими інструментами процесного управління є підходи і методи вдосконалення бізнес-процесів. У сучасному процесному управлінні виділяють два концептуальні підходи вдосконалення бізнес-процесів:

- поступовий (покроковий) підхід удосконалення процесів (за Демінгом) в межах наявної організаційної структури управління, що вимагає незначних капіталовкладень або не потребує їх узагалі;
- кардинальний підхід (за Хаммером і Чампі), що веде до суттєвих змін процесу та фундаментальних змін в організаційній структурі управління.

Обидва підходи базуються на загальних фундаменті процесної теорії та методології управління процесами (опис меж процесів, опис самого процесу, встановлення контрольних точок у процесах, вимір показників процесу, аналіз отриманої інформації та пропозицій щодо вдосконалення). Вони єдині в тому, що спрямовані на виявлення дублювання функцій, вузьких місць, витратних центрів, якості окремих операцій, відсутньої інформації, можливості автоматизації та управління якістю. Як зазначає Р. Бондар, упровадження засад процесного управління базується на виокремленні та групуванні бізнес-процесів, які визначаються галузевою приналежністю суб’єкта господарювання [2]. Класифікацію бізнес-процесів підприємства за основними ознаками групування відображено на рисунку 1.

Рис. 1. Класифікація бізнес-процесів підприємства

Варто відмітити, що будь-який бізнес-процес необхідно розглядати «як механізм отримання додаткової вартості», тобто в результаті виробляється продукція, яка буде задовольняти видимі/невидимі потреби покупців, зумовлюючи тим самим дохід підприємству.

Однак слід звернути увагу на те, що розмір додаткової вартості не може перевищувати розмір споживчої вартості. Досягнення кореляційної залежності між додатковою та споживчою вартістю є істотною умовою для функціонування підприємства.

Сучасне підприємство являє собою гуртову систему, усередині якої протікає безліч взаємозв'язаних процесів, які своїм функціонуванням визначають стан усієї організаційної системи загалом. Але стани, в яких перебуває система, викликані певними діями в результаті процесу.

Стани викликають подальші дії, що знаходяться в логічно послідовному ланцюзі процесу. Задіяні в процесі ресурси перетворюються і знаходять іншу форму.

Нами поділяється думка дослідників С.О. Коцалап та В.Ю. Припотень стосовно того, що під бізнес-процесом варто розуміти «стійку, цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних дій, яка за допомогою певних технологій та за оптимальний термін перетворює входи (ресурси) у виходи (результати), що мають цінність для внутрішніх і зовнішніх споживачів (клієнтів) і в кінцевому результаті сприяє зростанню вартості підприємства» [3].

О.В. Онофрійчук зауважує, що бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої «на вході» використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що має цінність для споживача [4].

Щодо моделювання бізнес-процесів, то використовуються декілька різних методів, основою яких є як структурний, так і об'єктно-орієнтований підходи до моделювання. До найбільш поширених методологій моделювання бізнес-процесів належать: IDEF0 (Integration Definition for Function Modeling) − відображає процесний підхід до формування та ідентифікації бізнес-процесів підприємства; IDEF3 − демонструє послідовність процесів підприємства; ARIS (Architecture of Integrated Information System) – призначена для структурованого опису діяльності компаній у вигляді взаємопов'язаних графічних моделей, зручних для аналізу, й встановлює зв'язок між різними моделями; BPMN (Business Process Modeling Notation) – описує умовні позначення для відображення бізнес-процесів у вигляді діаграм бізнес-процесів [3].

Нині управління бізнес-процесами дає можливість управлінню визначити свої процеси, організувати їх виконання, а також кардинально підвищити якість, ефективність, налаштувавши кожен процес таким чином, щоб його результати приводили до досягнення поставлених бізнес-цілей за допомогою технологічної гнучкості й інтеграції.

До речі, відзначимо, що управляти якістю бізнес-процесів підприємства без урахування його характеристик некомпетентно. Таким чином, головними характеристиками якості бізнес-процесів підприємства є:

1) результативність (час протікання бізнес-процесу);

2) ефективність (мінімізація часу і витрат);

3) адаптивність (здатність реагувати на зміну навколишнього середовища) [1].

На наш погляд, концентрація уваги менеджерів на управлінні якістю бізнес-процесів сучасного підприємства з урахуванням характеристик цього підприємства забезпечить його ринковий успіх, надасть конкурентні переваги, створивши необ-

хідні умови, які в синтезі і становлять економічне «здоров'я» підприємства.

Що стосується ефективності бізнес-процесів підприємства, то вона (ефективність) повинна визначатися в сукупності і зіставленні результатів товарного обігу і тих загальноекономічних вигод, що несе в собі активне функціонування та позиціонування підприємства в ринковій ніші з урахуванням матеріальних та нематеріальних витрат.

Все частіше фаховий менеджер починає замислюватися про ступінь ефективності бізнес-процесів, що чиняться на підприємстві, і, як наслідок, про створення системи управління нею, яка забезпечить підвищення результату.

Отже, під керуванням ефективністю бізнес-процесів підприємства, на нашу думку, варто розуміти сукупність управлінських процесів, спрямованих на збільшення вигод, тобто досягнення результату в заданих умовах з мінімальними витратами ресурсів в короткостроковому і довгостроковому періоді стратегічного планування.

Нині є актуальними декілька базових класифікацій бізнес-процесів, а саме: основні бізнес-процеси, котрі утворюють додану вартість продукту (послуги); створюють продукт (послуги), що має цінність для клієнта; формують такий результат, такі споживчі якості, за які клієнт готовий платити гроші, сфокусовані на отриманні прибутку; допоміжні бізнес-процеси, що спрямовані на надання необхідних внутрішніх продуктів, внутрішніх послуг для напрямів бізнесу; забезпечують функціонування інфраструктури компанії; бізнес-процеси розвитку, націлені на отримання прибутку в довгостроковій перспективі; забезпечують не організацію поточної діяльності, а розвиток або вдосконалення діяльності компанії в перспективі; процеси управління, що націлені на управління всіма трьома попередніми групами.

Таким чином, на будь-якому підприємстві протікають бізнес-процеси, але, як показує бізнес-аналіз, нині єдина класифікація бізнес-процесів відсутня. Методики вдосконалення бізнес-процесів можуть бути розділені на два класи за тривалістю виконання і ступенем змін, що вносяться в бізнес-процес. [3]. У зв'язку з цим можуть бути виділені короткострокові і довгострокові методики (рис. 2).

Методики, щодо удосконалення бізнес-процесів сучасного підприємства варто поділити на два напрями залежно від тривалості реалізації і ступеня змін, що вносяться в бізнес-процес. У зв'язку з цим можуть бути виділені короткострокові (метод швидкого аналізу, статистичне управління процесами, ідеалізація) і довгострокові (перепроектування бізнес-процесів, бенчмаркінг, реінжиніринг) [4].

Що стосується характеристики основних бізнес-процесів підприємства, то, на нашу думку, слушно подати її саме у вигляді таблиці (табл. 1.)

Проаналізувавши табл. 1, можна дійти висновку, що система управління ефективністю бізнес-процесів підприємства інтегрує одночасно кілька підсистем, що виконують призначені функції, які мають синергетичну залежність від стратегічних планів підприємства.

Досягнення довгоочікуваної синергетичної взаємодії між стратегією і фінансовими цілями підприємства є одним із напрямів стратегічного управління як підсистеми управління підприємством загалом. Ми вважаємо, що в цьому разі оптимальною є система збалансованих показників, наведена дослідниками як цілісна методика

Рис. 2. Методи удосконалення бізнес-процесів

Таблиця 1

Характеристика основних бізнес-процесів підприємства

Визначення	Відмінні характеристики
- бізнес-процеси, що створюють додану вартість продукту чи послузі, що виготовляється підприємством; - бізнес-процеси, що створюють продукт чи послугу, що має цінність для зовнішнього споживача; - бізнес-процеси, основною ціллю яких є отримання прибутку; - бізнес-процеси, за які зовнішній споживач готовий сплачувати гроші.	- являють собою дзеркальне відображення бізнес-напрямів діяльності підприємства; - виступають джерелом отримання прибутку; - визначають профіль бізнесу; - мають стратегічне значення; - можуть знаходитися на стадії розвитку чи виведення залежно від потреб ринку чи стратегії підприємства.

діагностики та управління ефективністю бізнес-процесів діяльності, оскільки її характер унікальний, а залучення сучасних інформаційних технологій дає змогу раціонально використовувати час під час опису зв'язку між результатами бізнес-процесів і витратами на їх досягнення. Таким чином, система збалансованих показників робить усю стратегію підприємства прозорою для всіх учасників процесу управління, оптимізуючи таким чином прямі і непрямі витрати.

З метою підвищення ефективності діяльності та забезпечення довгострокових конкурентних переваг українським підприємствам необхідно приділяти особливу увагу вирішенню питань оптимізації бізнес-процесів та їх приведенню у відповідність до поставлених стратегічних цілей з орієнтиром на внутрішніх, а також зовнішніх споживачів та урахуванням змін зовнішнього середовища, що досягти можливо тільки шляхом безперервного покращення всіх ключових бізнес-процесів, покращення окремих «критичних» бізнес-процесів або радикальною зміною бізнес-процесів на підприємстві. Усе це вимагає здійснення на підприємстві організаційних стратегічних змін, які зумовлені насамперед неефективністю здійснюваних бізнес-процесів, що веде до незадовільного функціонування підприємства; зміною масштабів діяльності та розмірів підприємства; перевантаженням вищого керівництва; постійними змінами, що відбуваються у зовнішньому середовищі; зростанням конкуренції тощо [2].

Діяльність сучасного підприємства базується на складній системі взаємозв'язків проектів і процесів. Той чи інший проект, реалізований на підприємстві, вбудовується в структуру наявних бізнес-процесів і використовує їх для досягнення кінцевих цілей. У зв'язку з цим важливого значення набуває упорядкування та оптимізація наявних бізнес-процесів з урахуванням вимог реалізованих проектів і впливів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, таким чином, можна дійти висновку про те, що використання процесного підходу доцільне й актуальне на всіх стадіях розвитку підприємства, починаючи від малих організацій і закінчуючи мережевими структурами. При цьому як побудова нових бізнес-процесів, так і оптимізація наявних вимагає низки спеціальних підходів, а також якісного аналізу поточної ситуації в сукупності з урахуванням стратегічних і тактичних цілей і завдань підприємства. Оптимізація та впровадження бізнес-процесів у майбутньому потребує проведення відповідних йому змін на підприємстві, а тому необхідним стає розроблення нової адекватної мотиваційної системи, яка буде спрямована на підтримку цих організаційних змін і буде здатна створити відповідну корпоративну культуру.

Для досягнення ефективного управління бізнес-процесами, постійного їх удосконалення та оптимізації необхідно реально покращити основні показники, а саме: скоротити витрати, покращити якість, оперативність, задоволеність споживачів тощо; також необхідно підвищити якість та ефективність системи управління підприємством; забезпечити прискорення впровадження інновацій; підвищити інвестиційну цікавість; забезпечити адаптацію підприємства до умов постійно змінюваного зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко Н.О. Роль процесного підходу в управлінні бізнесом. *Науковий огляд.* 2014. Том 2, № 1. URL file:///C:/Users/dekanatFEM/Downloads/102-406-1-PB.pdf (дата звернення 28.01.2019).

2. Бондар Р. Networking як конструктор успіху в сучасних умовах. *Вісник. Київський інститут бізнесу та технологій.* 2015. № 2. С. 29-30.

3. Коцалап С.О., Припотень В.Ю. Определение идеального руководителя для существующей организационной культуры персонала. *Економіка, фінанси, право.* 2015. № 7. С. 11-16.

4. Онофрійчук О.В. Формування і розвиток управлінської команди як засіб підвищення конкурентоспроможності. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.* Вінниця, 2018. Вип. 54: За матеріалами VII Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих» 26 квітня 2018. С. 78-86.

REFERENCES:

1. Andrushhenko N.O. (2016) Rolj procesnogho pidkhodu v upravlinni biznesom [The role of the process approach in managing business]. *Naukovyj oghljad.* [Science Eye] vol. 2, pp. 146-151. Available at: file:///C:/Users/dekanatFEM/Downloads/102-406-1-PB.pdf (accessed 28 January 2019).

2. Bondar R. (2015) Networking jak konstruktor uspikhu v suchasnykh umovakh. [Networking as a success designer in today's environment] *Visnyk. Kyjivsjkyj instytut biznesu ta tekhnologhij,* vol. 2, pp. 29-30.

3. Kocalap S. O., Prypotenj V. Ju. (2015) Opredelenye ydealjnogho rukovodytelja dlja sushhestvujushhej orghanyzacyonnoj kuljturы personala. [Identifying the ideal leader for an existing organizational culture of personnel] *Ekonomika, finansy, pravo.* vol. 7, pp. 11-16.

4. Onofrijchuk O.V. (2018) Formuvannja i rozvytok upravlinsjkoji komandy jak zasib pidvyshhennja konkurentospromozhnosti. [Formation and development of the management team as a means of increasing competitiveness] Proceedings of the *Visnyk studentsjkogho naukovogho tovarystva «VATRA» Vinnycjkogho torghoveljno-ekonomichnogho instytutu Kyjivsjkogho nacionaljnogho torghoveljno-ekonomichnogho universytetu* (Ukraine, Vinnytsia, April 26, 2018) (eds. Zamkova N.L.) Vinnytsia: Visnyk studentsjkogho naukovogho tovarystva «VATRA» pp. 78-86.

Andrushchenko Natalia
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor of the Department of Management and Administration
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND CLASSIFICATION

By the method of attribution of attitudes to business processes, which is grouped by methods of discipline. For realizing the mark of the guilty boutiques set by the first offensive: to understand the “business process” as a manager, to follow the methods of the successful business process on a successful business process in a successful company.

The methodological basis of the study was the system of general scientific and special methods, namely, the methods of comparison in order to identify the weak and strong points and the method of expert assessments.

Classification of business processes is very convenient for use by the managers of the enterprise, as it enables to observe the processes of the enterprise and implement effective management. Each of the groups of business processes plays an important role and contributes to the formation of the value of the enterprise. For example, the main business processes provide profit and serve as centers for the formation of this category. Auxiliary business processes, or even called them, provide, ensure the operation of the core business processes and support the organization's infrastructure. Management processes operate both as the main and securing business processes and act as the centers of enterprise expenses. And business development processes provide strategic development. That is, with such a classification of business processes of the enterprise it is possible to form a universal model of business processes, which will clearly identify the interconnections and the impact of different groups of business processes on the final result of the enterprise – profit. Consequently, in managing the effectiveness of business processes of an enterprise, in our opinion, it is necessary to understand the set of management processes aimed at increasing the benefits, that is, achieving the result in the given conditions with minimal resource costs in the short and long-term strategic planning period.

Modeling of business processes has come into management practice simultaneously with the advent of software products, the purpose of which is the complex automation of enterprise management system.

It allows you to analyze not only the activities of the enterprise as a whole, but also the interaction with external organizations and suppliers, as well as analyze and give cost to each business process separately and the system of business processes.

The practical value of the article is to distinguish the basic classifications of business processes, namely: the main business processes, which form the added value of the product (services); create a product (service) that represents value for the client; generate such result, such consumer qualities for which the client is ready to pay money focused on receiving a profit; auxiliary business processes aimed at providing the necessary internal products, internal services for business areas; ensure the functioning of the company's infrastructure; business development processes, aimed at profit in the long run; provide not the organization of the current activity, but the development or improvement of the company's business in the future; management processes that target the management of all three previous groups.

It is proved that in the current conditions of a changing business environment of an enterprise whose organizational structure is based on functional hierarchical principles, it is not able to provide an adequate operational response to transient changes and the implementation of appropriate measures in the organization and implementation of entrepreneurial activity.

Thus, in this way, we can conclude that the use of the process approach is appropriate and relevant at all stages of the enterprise development, ranging from small organizations and ending with network structures.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ УКРАЇНИ

FEATURES OF DEVELOPMENT SERVICES ON THE FRANCHISMING MARKET OF UKRAINE

УДК 331.10

Микитюк О.П.
к.е.н., доцент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Бенівська К.М.
студентка
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті досліджено особливості, склад та специфіку девелоперських послуг на ринку франчайзингу України, надано визначення дефініції «девелопери франшиз» та розкрито склад і структуру послуг, котрі надають спеціалізовані девелопери, розкрито переваги співпраці з цими компаніями для франчайзерів та франчайзі. Доведено необхідність існування професійних девелоперів франшиз та визначено вигоду гравців ринку франчайзингу від виникнення та розвитку консалтингових компаній, що надають послуги у сфері франчайзингу. На основі досвіду діяльності компанії ТОВ «Франч» розкрито основні маркетингові інструменти продажу франшиз та наведено результати співпраці деяких франчайзерів зі спеціалізованими девелоперами франшиз. Результатом аналізу, здійсненого в статті, стало аналітичне дослідження структури франчайзингового ринку України та порівняння здійснення традиційної підприємницької діяльності і бізнесу за типом «франчайзинг» в Україні, США, Європі та країнах СНГ.

Ключові слова: *девелопери, консалтингова компанія, франчайзинг, франчайзі, франчайзер, конкурентне оточення, конкурентні переваги, ефективність.*

В статье изучены особенности, состав и специфика девелоперских услуг на рынке франчайзинга Украины, дано определение понятия «девелоперы франшиз» и раскрыты состав и структура услуг, которые предоставляют специализированные девелоперы, раскрыты преимущества сотрудничества с данными компаниями для франчайзеров и франчайзи. Доказана необходимость существования профессиональных девелоперов франшиз и определена выгода игроков рынка франчайзинга от возникновения и развития консалтинговых компаний, предоставляющих услуги в сфере франчайзинга. На основе опыта деятельности компании ООО «Франч» раскрыты основные маркетинговые инструменты продажи франшиз и приведены результаты сотрудничества некоторых франчайзеров со специализированными девелоперами франшиз. Результатом анализа, проведенного в статье, стало аналитическое исследование структуры франчайзингового рынка Украины и сравнение осуществления традиционной предпринимательской деятельности и бизнеса по типу «франчайзинг» в Украине, США, Европе и странах СНГ.

Ключевые слова: *девелоперы, консалтинговая компания, франчайзинг, франчайзи, франчайзер, конкурентная среда, конкурентные преимущества, эффективность.*

The article explored the features, composition and specificity of development services in the franchising market of Ukraine. The definition of the concept of "franchise developers" is given and the list of consulting services provided by specialized developers disclosed. The list of developers of franchises in Ukraine. The advantages of cooperation with these companies for franchisors and franchisees disclosed. The necessity of the existence of professional franchise developers been proved and the benefit of franchising market players from the emergence and development of consulting companies providing services in the field of franchising has been determined. The basic marketing tools for the sale of franchises disclosed and the results of cooperation of some franchisors with specialized franchise developers presented. The article identifies the main disadvantages of a large number of individual entrepreneurs and consulting companies for whom franchising services are not the main activity. As a result, such franchisee market players provide low quality services, which leads to the need to control the operation of such companies and solve this problem. In addition, the article describes the structure of the franchise market in Ukraine and compares the shares of traditional business and franchising businesses in Ukraine, the USA, Europe and the CIS countries. The article contains a schedule of the functioning of companies established in the traditional way and according to the franchising system after 10 years of work. The article also contains a diagram describing the structure of the Ukrainian franchise market by segment of the economy. The authors of the article found that the existence of franchisee developers guarantees a number of advantages to other franchisees. The main theoretical positions and research results can used by leading franchise developers in Ukraine to argue the benefits of customers from appeals to well-known and professional developers; when developing the relevant normative documents in the field of regulation of franchising relations and scientific and methodical manuals; when considering the market of consulting services of Ukraine and the market of franchising in the educational process.

Key words: *developers, consulting company, franchising, franchisee, franchisor, competitive environment, competitive advantages, efficiency.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобального економічного розвитку консалтингові послуги формують самостійну галузь. Закономірними є виникнення та активний розвиток все більшої кількості різноманітних спеціалізованих організацій, котрі надають послуги компаніям у сфері фінансів, управління персоналом, маркетингу, юриспруденції тощо.

Водночас усе більшою популярністю користується комплексне вирішення потреб замовника компанією-виконавцем. Більше того, зазвичай компанії, котрі звертаються до спеціалізованих організацій із запитом на одержання консалтингових послуг, не володіють достатніми компетенціями для вирішення проблеми власними силами. Зокрема, подібна ситуація спостерігається у сфері франчайзингу: більшість франшиз (понад 85%) на ринку розроблена спеціалізованими девелоперськими компаніями.

У зв'язку з цим виникає потреба в дослідженні особливостей діяльності девелоперів франшиз, специфіки та переліку послуг, котрі вони надають, а також порівняння ефективності роботи девелоперів та виконання проекту власними силами франчайзера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження надання консалтингових послуг розглядаються досить широко у працях

науковців, але увага дослідників до ролі таких послуг у сфері франчайзингу приділена недостатньо. Зокрема, цю проблематику досліджували З. Варналій, О. Вдовічена, А. Магомедова, О. Микитюк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній літературі відсутні роботи щодо вивчення особливостей надання та обсягів реалізації консалтингових послуг у сфері франчайзингу. Через це виникає необхідність дослідження стану реалізації та ефективності надання консалтингових послуг у сфері франчайзингу на ринку України.

Мета статті. Метою статті є дослідження та аналіз складу і структури послуг, які надають девелопери франшиз на ринку України, особливостей реалізації консалтингових проектів у сфері франчайзингу на вітчизняному ринку, визначення переваг та недоліків співпраці підприємств-учасників франчайзингових відносин із сучасними девелоперами франшиз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні франчайзинг виступає ефективною моделлю організації і розвитку бізнесу, оскільки за рахунок підтримки досвідченого партнера підприємство отримує можливість розвивати власний бізнес прискореними темпами, що дає йому змогу завоювати власну нішу ринку. Однак варто виділити окремих суб'єктів ринкових відносин, які не є сторонами франчайзингових партнерських взаємодій, але без таких підприємств є велика ймовірність, що більшість підприємств не змогла би створити чи вдало реалізувати свою франшизу. Такі підприємства можна назвати девелоперами (від англ. developer – розробник), тобто такі підприємства чи підприємці, які отримують свій прибуток за рахунок розроблення і впровадження ідеї чи проекту, яким може виступати і франшиза.

Оскільки франчайзинг – одна з найперспективніших новітніх форм розвитку малого та середнього підприємництва, форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в межах якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дає змогу іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах [1, с. 170].

Особливістю розвитку українського ринку франчайзингу є те, що ця форма організації бізнесу виникла в нашій країні насамперед завдяки лібералізації соціально-економічного життя взагалі та сфери взаємодії із закордонними партнерами зокрема.

У сучасних умовах розвитку світової економіки франчайзингові відносини є у понад 80 розвинених країнах. Найбільшої популярності вони набули в США, Канаді, Західній Європі, Японії та країнах Карибського і Тихоокеанського басейнів [2, с. 251].

Так, нині у США шляхом укладання франчайзингових угод активно розвивається понад 1/3 компаній, задіяних у сфері роздрібного товарообігу та близько 20% послуг у сфері виробництва та побутових послуг. Найбільш актуальним є франчайзинг у сферах малого і середнього бізнесу [3, с. 112].

В Австралії і Бразилії приріст франчайзингового бізнесу становить 10-15% в рік. Варто також зазначити, що тоді, коли традиційний бізнес і економіка європейських країн загалом зазнають стагнації, бізнес на основі франчайзингу зростає на 10% щорічно [4, с. 36].

Секрет успіху франчайзингової системи полягає насамперед у високій ефективності взаємодії сфер великого і малого бізнесу (франчайзера і франчайзі). Франчайзер зазвичай прагне одержати доступ до нових ринків, підвищити пізнаваність бренду та лояльність цільової аудиторії, одержати конкурентні переваги над іншими гравцями ринку за рахунок ефекту мережі тощо. Загалом саме франчайзинг нині вважається одним із найефективніших способів масштабування бізнесу [5, с. 11-17].

Франчайзі ж зацікавлені у доступі до ресурсів, використанні вже відомого бренду, мінімізації ризиків ведення підприємницької діяльності (за рахунок підтримки досвідченого бізнес-партнера) тощо [6, с. 167-174].

Однак варто відмітити, що порівняно з розвиненими країнами світу Україна тільки стала на шлях розвитку за цією системою (рис. 1).

Результати аналізу дають змогу дійти висновків, що в США частка франчайзингового бізнесу є найвищою. Фактично лише одне з десяти підприємств створюється власними силами засновника. В Україні

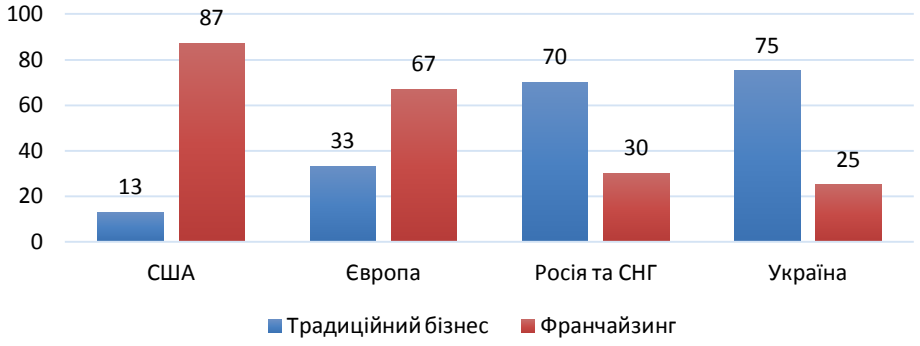


Рис. 1. Частка традиційного та франчайзингового бізнесу на ринках США, Європи, Росії, СНГ та України в 2018 році, %

Джерело: складено авторами за основі [7]

ж тільки чверть компаній зі ста розвиваються за допомогою цієї системи (відповідно до результатів експертної оцінки Асоціації франчайзингу України).

Сьогодні франчайзинг забезпечує молодим компаніям насамперед високу стійкість до різноманітних впливів, що надзвичайно важливо як на етапі зростання підприємства, так і протягом усього періоду його функціонування. За даними фірми Mr.Doors Home Inc., у США через 5 років діяльності продовжує функціонувати 23% приватних підприємств, а після десяти років роботи їх залишається лише 18%, тоді як серед підприємств, що працюють за системою франчайзингу, через 5 років банкрутує лише 13 підприємств зі 100 (рис. 2).

Світовий досвід показує, що франчайзинг забезпечує стабільний розвиток підприємств практично в будь-якій із нині відомих галузей економіки. Однак найбільшу популярність він здобув у сфері громадського харчування, готельно-ресторанного бізнесу та сфері послуг.

За даними експертів Федерації розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури України, в Україні спостерігається висока перспективність галузевого розвитку за системою франчайзингу: 27 галузей мають своїх інвесторів, але не мають достатньої кількості франчайзерів.

У структурі українського ринку франчайзингу (рис. 3) громадське харчування займає 30%, роздрібна торгівля – 35%, сегмент послуг – 22% та 13% – інші галузі. У 2016 р. кількість франшиз сягнула понад 600, з яких близько 100 відповідають міжнародним стандартам. Ринок українських франшиз представлений такими відомими брендами, як «Піца Челентано», «Франс.уа», «Львівські круасани», «Перша пекарня», «Наша Ряба», «Наш Край» тощо.

Всього в Україні, за даними компанії «Франч», станом на 2018 рік зафіксовано 1186 франчайзингових пропозицій. Найбільша кількість франшиз – у сегменті роздрібної торгівлі (423 франшизи), на другому місці – громадське харчування (210) та послуги для бізнесу (151), непогані показники також у сфері краси і здоров'я (75) і дитячих брендів (71 франшиза).

Саме на фоні бурхливого розвитку франчайзингу та росту попиту на послуги консалтингових компаній зростає роль девелоперів франшиз.

Так, понад 85% відсотків франшиз, що нині існують та активно розвиваються в Україні, було розроблено спеціалізованими девелоперами, і лише 15% франшиз на ринку України з'явилося власними силами компанії-франчайзера або на умовах супроводу індивідуальних консультантів.

Нині в Україні функціонує менше 5 вітчизняних консалтингових компаній, що займаються наданням повного циклу послуг у сфері франчайзингу. Звісно, є і приватні підприємці, котрі пропонують послуги в цій сфері.

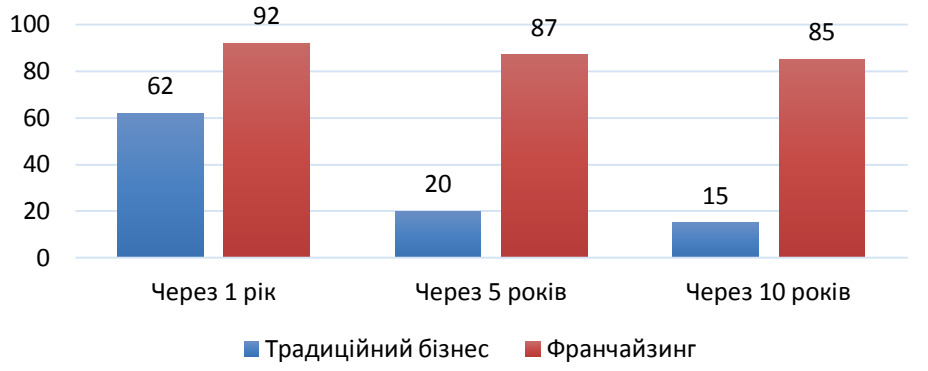


Рис. 2. Порівняльні дані функціонування фірм, які діють на умовах франчайзингу, та тих, які створені традиційним шляхом, %

Джерело: складено авторами за основі [8]

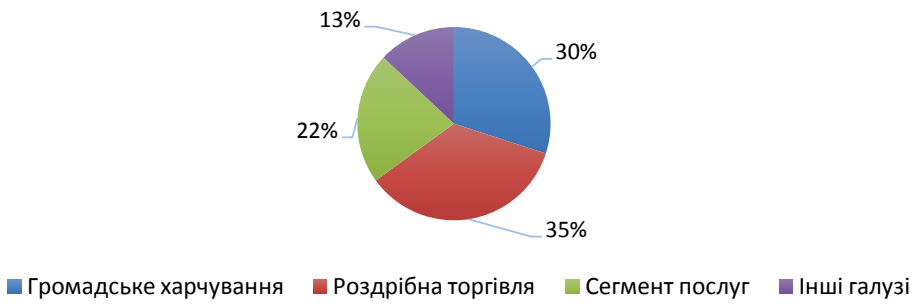


Рис. 3. Структура українського ринку франчайзингу за сферами економіки, %

Джерело: складено авторами за основі [7]

Проте ми вважаємо за доцільне розглядати компанії, котрі є лідерами на ринку франчайзингових послуг в Україні. Серед них:

- «Франч»;
- Franchise Group;
- F R A N C H I S I N G FULL CYCLE.

Станом на 2018 рік компанії «Франч» належить майже 80% українського ринку послуг у сфері франчайзингу. Але це неофіційні дані, оскільки більшість компаній розміщують свої франшизи в каталогах одразу кількох компаній-девелоперів франшиз.

Девелопмент франшизи є різнобічним процесом, що охоплює різні види діяльності – від надання консультацій та проведення аудиту готовності бізнес-моделі до початку розвитку за системою франчайзингу до пошуку потенційних франчайзі та продажу франшизи.

Складники послуг, котрі надають девелопери франшиз, та їх розшифрування (за даними компанії «Франч»):

1. Юридичний пакет, що включає в себе:

- Договір комерційної концесії/ліцензійний договір (на 50-70 сторінках дуже докладно описані всі нюанси відносин між франчайзером і франчайзі).
- Попередній договір.
- Угоди про конфіденційність із франчайзі і його працівниками.
- Юридичні консультації за особливостями правового регулювання у сфері франчайзингу та рекомендації з оподаткування.
- Аналіз і консультації під час коригування договорів із постачальниками, пов'язані з переходом на роботу за системою франчайзингу.
- Досудове врегулювання спорів між франчайзером і франчайзі.
- Реєстрація товарного знака і авторських прав на стандарти дизайну і оформлення підприємства, стандарти бізнесу.

2. Динамічна та адаптивна фінансова модель:

- прогноз основних показників діяльності залежно від різних факторів, які можуть впливати на бізнес-процес;
- визначення оптимальної суми вступного внеску, роялті та рекламних відрахувань, а також терміну окупності всіх інвестицій у франшизу.

3. Marketig Kit – презентація франшизи, що означає:

- Подання франшизи в ефектному і вигідному світлі.
- Розроблення тексту, що допомагає продати франшизу.
- Високоякісний сучасний дизайн, кращі концепції, креативні ідеї.
- Аналіз затребуваності франшизи на ринку.
- Переваги та конкретні унікальні відмінності, властиві франшизі.
- Подання компанії та франшизи як серйозного учасника ринку, орієнтованого на потреби й очікування франчайзі і кінцевих клієнтів.

4. Аудит франшизи:

- Аудит нової франшизи: аналіз запитів на схожі франшизи, конкурентний аналіз франшизи і франшиз-аналогів на ринку, потенціал попиту на покупку франшизи в СНД, перспективи розвитку франшизи в країнах СНД.
- Аудит існуючої франшизи: аналіз можливостей розвитку франшизи, визначення цільової аудиторії для франчайзі; критерії вибору франчайзі, критерії визначення території роботи франчайзі; аналіз франчайзингового пакета; аналіз фінансових показників франшизи, оцінка ефективності механізмів контролю над виконанням стандартів роботи з боку франчайзі; оцінка ефективності бізнес-процесів усередині франчайзингової мережі; аудит систем маркетингу франшизи; аудит захисту інтелектуальної власності.
- Аудит покупця франшизи: аналіз рентабельності бізнесу і фінансових показників франчайзі, репутація та досвід роботи, відомості про нерухомість.

5. Книга франчайзі (до 1500 стор.):

- Стандарти фірмового стилю і дизайну.
- Керівництво з використання фірмового стилю, принципів оформлення та дизайну франчайзингової точки.
- Управління персоналом:
- Стандарти управлінських процесів: підбір, навчання, мотивація і розвиток персоналу; внутрішня документація, що регламентує кадрове діловодство.
- Бізнес-процеси:
- Асортиментна і цінова політика, постачання, облік, переміщення і зберігання, стандарти обслуговування клієнтів.
- Запуск франчайзингової точки:
- Основні етапи запуску франчайзингової точки, вимоги до місця розташування, приміщень та інші технічні вимоги; перелік основної документації, необхідної для відкриття і функціонування.
- Контроль франчайзі:
- Способи контролю; аспекти, характеристики, процеси і результати, що підлягають контролю; порядок проведення планових та позапланових заходів із метою контролю франчайзингової точки.
- Реклама і маркетинг:
- Розроблення і проведення маркетингових заходів, спрямованих на виконання плану продажів, на досягнення популярності і довіри до бренда. Рекомендації з просування в інтернеті, планування і звітність.

6. Стандарти керування мережею:

- Стандарти франчайзингового відділу.
- Організаційна структура відділу франчайзингу, основні функції співробітників, скрипти роботи з потенційними партнерами.
- Стандарти взаємодії з франчайзі.
- Принципи взаємодії франчайзі з підрозділами і службами франчайзера.
- Механізми утримання партнерів.
- Визначення основних механізмів прямого і непрямого впливу для утримування франчайзі.
- Координація діяльності мережі.
- Порядок проведення планових та позапланових заходів з метою контролю франчайзингової точки.

7. Просування франшизи.

- Найбільша медіамережа для просування франшиз:
- 5 сайтів-каталогів франшиз;
- мобільних додатків для iOS і Android;
- YouTube-канал FranchTV;
- Інтеграція на каналі FranchTV;

- Вебінари з франшизи;
- Email-розсилки;
- Новинні та інформаційні пости в соціальних мережах;
- Консультації та тренінги.

8. Продаж франшизи:

- Просування франшизи на всіх ресурсах девелопера.
- Розсилання комерційної пропозиції франшизи по базі даних девелопера (до 100 000 адресатів).
- Організація і проведення вебінару для франшизи.
- Індивідуальна сторінка (Лендинг) франшизи на сайті девелопера.
- Продаж франшизи командою висококваліфікованих і результативних франчайзингових брокерів.
- Супровід покупців франшизи до моменту підписання угоди.

Ексклюзивною особливістю послуг компанії «Франч» є спеціалізований продаж франшиз. Так, на території України ТОВ «Франч» є єдиним девелопером, що надає брокерські послуги з продажу франшиз.

Окрім цього, варто окремо звернути увагу на такий ефективний рекламний інструмент просування та продажу франшизи, як YouTube-канал FranchTV – єдиний у своєму роді та найпопулярніший відеоканал про франчайзинг на території ru.net.

Нині FranchTV є головним постачальником відеоконтенту про франчайзинг в СНД. Канал займається популяризацією франчайзингу, допомагає вибирати, купувати і створювати франшизи.

Ефективна робота девелоперів франшиз у сфері просування та продажу продукту дозволяє суттєво збільшити кількість укладених угод між франчайзером та франчайзі. Так, середня кількість проданих франшиз власними силами франчайзера – 1–2 франшизи в місяць. Аналогічний показник спеціалізованого девелопера становить 4–6 франшиз на місяць.

Послуги девелоперів дозволяють компанії-франчайзеру створити власну мережу в 3-4 рази швидше, ніж за умови продажу франшизи самостійно, та швидко вийти на міжнародний рівень. Результати розвитку деяких компаній за системою франчайзингу подано в табл. 1.

Існування компаній-девелоперів франшиз є об'єктивно необхідною умовою для активного та успішного розвитку ринку франчайзингу України, оскільки дає змогу:

1) підвищити якість розробленої франшизи;
2) гарантувати безпечність та правомірність угоди між франчайзером і франчайзі;
3) оптимізувати роботу франчайзингової точки та мережі загалом завдяки професійній стандартизації та адаптації управлінських і бізнес-процесів компанії-замовника;
4) оптимізувати витрати компанії-франчайзера з погляду підбору персоналу з необхідними компетенціями та виплати йому заробітної плати для розроблення франшизи власними силами;
5) мінімізувати витрати клієнта на рекламну кампанію франшизи;
6) пришвидшити процес розроблення та продажу франчайзингового пакету;
7) збільшити кількість укладених франчайзингових угод;
8) вийти на зарубіжні ринки тощо.

Подібні переваги досягаються завдяки поєднанню однією компанією висококваліфікованих послуг у сфері:

- фінансового консалтингу й аудиту;
- юридичного консалтингу;
- маркетингового консалтингу;
- IT-консалтингу;
- операційного консалтингу;
- стратегічного консалтингу;
- HR-консалтингу тощо.

Сумістити спеціалістів в усіх цих сферах у межах однієї компанії для розроблення франшизи власними силами франчайзера зазвичай практично неможливо. Більше того, навіть всесвітньовідомі міжнародні компанії користуються послугами спеціалізованих девелоперів для стандартизації бізнесу. Для прикладу, серед клієнтів компанії «Франч» є такі відомі компанії, як KFC, JACOBS DOUWE EGBERTS; MAFIA; «Нова пошта»; «Львівські круасани»; «Наш край» та багато інших.

Нині з'являється все більша кількість індивідуальних підприємців та консалтингових компаній, для котрих послуги у сфері франчайзингу не є основним видом діяльності. Такі гравці ринку франчайзингових відносин надають

Таблиця 1

Результати співпраці франчайзера зі спеціалізованим девелопером (на прикладі ТОВ «Франч»)

Назва компанії	Короткий опис	Результат співпраці зі спеціалізованим девелопером
AMA Kids	Центр ментальної арифметики	Відкрито понад 400 франчайзингових центрів в 11 країнах світу за 1,5 року
Designed for Fitness	Магазини одягу для фітнесу	Відкрито понад 40 франчайзингових магазинів у 7 країнах світу за 2 роки
«Перша Пекарня»	Мережа пекарень	Продано понад 50 франшиз з 2017 року
«Наша Ряба»	Продаж свіжої курятини	Найбільший франчайзер України, понад 3000 точок
Papa Grill	Продаж хот-догів	За 2 роки продано 60 франшиз
«Персональне рішення»	Послуги вантажників	Відкрито понад 250 франчайзингових магазинів у 7 країнах світу за 6 років

Джерело: складено авторами за основі [9]

послуги низької якості, що веде до розчарування франчайзерів та франчайзі в бізнес-відносинах за типом «франчайзинг», росту недовіри підприємців до спеціалізованих девелоперів франшиз, банкрутства франчайзингової точки за найгіршого сценарію розвитку подій тощо. Негативний вплив подібних гравців ринку франчайзингу складно переоцінити.

Висновки з проведеного дослідження. Ринок консалтингових послуг у сфері франчайзингу активно розвивається в Україні.

Компанія ТОВ «Франч» нині є лідером серед девелоперів франшиз України. Компанія пережила всі кризи розвитку вітчизняного франчайзингу. Нині саме інформаційним джерелам ТОВ «Франч» завдячують навіть більшість конкурентів галузі за поінформованість клієнтів у сфері франчайзингу.

Існування девелоперів франшиз гарантує іншим учасникам франчайзингових відносин низку переваг.

З погляду національної економіки, перевагами розвитку спеціалізованих девелоперів франшиз є успішне функціонування понад 85% підприємств, відкритих за системою франчайзингу, їхня прибутковість; ефективне застосування франчайзингу у понад 80 сферах бізнесу; високий потенціал розвитку ринку франчайзингу України, який, за різними даними, оцінюється в трильйони доларів США; високі темпи зростання ринку франчайзингу України, який у середньому становить 30%.

Водночас виникає все більша кількість недобросовісних девелоперів. Відповідно, зростає потреба в ефективному контролі за їхньою діяльністю задля збереження довіри клієнтів та прогресивного розвитку франчайзингу в Україні, як наслідок – зростання числа малих та середніх підприємств та забезпечення суттєвих переваги для споживачів і суспільства загалом за рахунок сприяння росту конкуренції на ринках збуту та серед товарних знаків, підтримки різноманітності вибору та отримання товарів і послуг, що відповідають сучасному рівню; надходження іноземних інвестицій, які забезпечують ефективне впровадження найновіших технологій; створення нових робочих місць; поповнення бюджету держави за рахунок надходжень коштів від оподаткування та здійснення сприятливого впливу на розвиток тієї ж та суміжних галузей тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовічена О.Г. Роль франчайзингу у формуванні вітчизняного бізнес-середовища \\ Маркетинг і реклама. Випуск IV (56), 2014.с.169-177.СайтАсоціаціїфранчайзингу(України) URL: http://www.franchising.org.ua. Назва з екрану.

2. Микитюк О.П. Особливості консалтингу в сфері малого підприємництва// Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 17. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. С. 250-258.

3. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. К.: Знання України, 2015. 463 с.

4. Кривонос Е. Франчайзинг: готовий бизнес оптом и в розницу / Е. Кривонос // SBR. 2016. Июль-август. С. 36-43.

5. Magomedova A.M., Mykytiuk O.P., Onysenko T.S. Partnership as a factor in increasing competitiveness of companies. National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine – Collective monograph / Edited by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce, Poland: Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2016. Vol. 3. 460 p. – P. 5-22.

6. Магомедова А.М. Оптимізація ключових параметрів діяльності франчайзингових підприємств// Зб. наук. праць / За заг. ред. проф. А.В. Шегди, проф. Ю.І. Єханурова «Теоретичні та прикладні питання економіки». Київ: ВПЦ «Київський університет». 2015. № 2 (31). С.167-174.

7. Асоціація франчайзингу України. URL: http://franchising.org.ua. Назва з екрану.

8. Сайт компанії Mr.Doors Home Inc. URL: http://www.mrdoorsinc.net. Назва з екрану.

9. Сайт компанії «Франч». URL: https://franch.biz. Назва з екрану.

REFERENCES:

1. Vdovichena O.Gh.(2014.) Rolj franchajzynghu u formuvanni vitchyznjanogho biznes-seredovyshha [The role of franchising in the formation of the domestic business en vironment]. Marketyngh i reklama [Marketing and advertising] (electronic journal), (vol. 56), (no. IV), (pp. 169-177) Available at: http: //www.franchising. org.ua (accessed 05.01.2019).

2. Mykytiuk O.P. (2008) Osoblyvosti konsaltynghu v sferi malogho pidpryjemnyctva [Features of consulting in the sphere of small business]. *Theoretical and applied questions of economy,* vol.17. pp. 250-258.

3. Varnalij Z.S. (2015) Konkurencija i pidpryjemnyctvo: monoghrafija [Competition and Entrepreneurship: Monograph]. Kyiv: Knowledge of Ukraine.

4. Kryvonos E. (2016) Franchajzyngh: ghotovyj byznes optom y v roznycu [Franchising: wholesale business and retail business]. SBR, no July August. pp. 36-43.

5. Magomedova A.M., Mykytiuk O.P., Onysenko T.S. (2016) Partnership as a factor in increasing competitiveness of companies. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine Collective monograph.* Kielce, Poland: Publishing Company Baltija. Vol. 3, 460 p., pp. 5-22.

6. Magomedova A.M. (2015) Optymizacija kljuchovykh parametriv dijaljnosti franchajzynghovykh pidpryjemstv [Optimization of key parameters of the franchise business activity]. *Theoretical and applied questions of economy,* vol. 31, no. 2, pp. 167-174.

7. Association of franchising of Ukraine: [Electronic resource] – Available at: http://franchising.org.ua/ Screen name (accessed 05.01.2019).

8. Mr.Doors Home Inc. Company Website [Electronic resource] – Available at: http://www.mrdoorsinc.net/ Title from the screen (accessed 05.01.2019).

9. Franch company website [Electronic resource] – Available at: https://franch.biz/ Screen name (accessed 05.01.2019).

Mykytiuk Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kateryna Benivska
Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

FEATURES OF DEVELOPMENT SERVICES ON THE FRANCHISMING MARKET OF UKRAINE

The purpose of the article is to study and structure the services provided by franchise developers in the Ukrainian market, especially the implementation of consulting projects in the field of franchising in the domestic market, identifying the advantages and disadvantages of cooperation between enterprises, franchisees, franchisees and modern franchisees.

The urgency of the article is the lack of work in modern literature devoted to the study of the peculiarities of the provision and scope of consulting services in the field of franchising. Therefore, it is necessary to study the state of implementation and the effectiveness of providing consulting services in the field of franchising in the Ukrainian market.

During the writing of a scientific article, general scientific **methods of research** used: methods of comparison, analysis, observation, measurement, calculation, modeling and experiment. Several positions of the system approach, which is the methodological basis for the study of the market of franchising services in Ukraine, was used to form the research strategy.

In the course of the study, found that the franchising consulting services market is actively developing in Ukraine.

Franch LLC is today the leader among franchise developers in Ukraine. The company has experienced all the crises of domestic franchising. For today, information sources of LLC Franch owes most of the industry's competitors for franchising clients.

The authors of the article found that the existence of franchisee developers guarantees a number of advantages to other franchisees. In view of the national economy, the main benefits of the operation of specialized franchise developers are:

1) The successful functioning of more than 85% of companies opened by the franchising system, their profitability;

2) Effective use of franchising in more than 80 business spheres;

3) High potential of development of the franchising market in Ukraine, which according to various data estimated in trillions of US dollars;

4) High growth rates of the franchising market of Ukraine, which, on average, is 30%.

At the same time, it discovered that in Ukraine there is an increasing number of unscrupulous developers. Accordingly, there is a growing need for effective control over their activities. This is a prerequisite for maintaining customer confidence and the progressive development of franchising in Ukraine, and as a consequence, the growth of a significant number of small and medium-sized enterprises and providing significant benefits to consumers and society as a whole. Such an effect can achieved by:

- promotion of competition in the markets of sales and among trademarks,
- supporting a variety of choices and obtaining goods and services that are up-to-date;
- receipts of foreign investments, which ensure the effective implementation of the latest technologies;
- creation of new jobs;
- replenishment of the state budget;
- tax revenues and a beneficial effect on the development of the same and related industries, etc.

The practical results of the study complement the previously performed research consulting services in Ukraine and the franchising market.

The main theoretical positions and research results can used by leading franchise developers in Ukraine to argue the benefits of customers from appeals to well-known and professional developers; when developing the relevant normative documents in the field of regulation of franchising relations and scientific and methodical manuals; when considering the market of consulting services of Ukraine and the market of franchising in the educational process.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНКЛЮЗИВНИМИ КОЛЕКТИВАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

FEATURES OF MANAGEMENT BY INCLUSIVE COLLECTIVES IN ORGANIZATION

УДК 353.651

Винничук Р.О.
к.е.н.,
старший викладач кафедри
менеджменту персоналу
та адміністрування
Національний університет
«Львівська політехніка»
Юрченко Г.М.
магістр менеджменту персоналу
та організацій
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті висвітлено роль інклюзивних колективів у соціальній ринковій економіці, здійснено аналіз останніх публікацій на предмет управління інклюзивними та моноколективами, проаналізовано низку Глобальних Цілей сталого розвитку, які передбачають посилення спроможності представників соціально незахищених категорій населення на ринку праці, здійснено аналіз українського правового поля на предмет сприяння реалізації цих цілей, надано сутнісну характеристику успішних у світовій на українській практиці моделей позитивної дії щодо підвищення доступу до трудових відносин представників соціально незахищених категорій, проаналізовано етапи трудової соціалізації та адаптації у моно- та інклюзивних колективах, проаналізовано світовий та український досвід інтеграції моделей позитивної дії в управління організацією, відокремлено специфічні завдання менеджера персоналу у моно- та інклюзивних колективах.

Ключові слова: *інклюзивний колектив, соціально незахищені категорії населення, Цілі сталого розвитку ООН, соціально-орієнтована ринкова економіка, соціалізація, онбордінг, адаптація.*

В статье освещена роль инклюзивных коллективов в социальной рыночной экономике, осуществлен анализ последних публикаций на предмет управления инклюзивными и моноколективамы, проанализирован ряд Глобальных Целей устойчивого развития, которые предусматривают усиление способностей представителей социально незащищенных категорий населения на рынке труда, осуществлен анализ украинского правового поля на предмет содействия реализации этих целей, представлена сущностная характеристика успешных в мировой и украинской практике моделей положительного влияния на повышение доступа к трудовым отношениям представителей социально незащищенных категорий, проанализированы этапы трудовой социализации и адаптации в моно- и инклюзивных коллективах, предоставлен анализ мирового и украинского опыта интеграции моделей положительного влияния в управление организацией, выделены специфические задачи менеджера по персоналу в моно- и инклюзивных коллективах.

Ключевые слова: *инклюзивный коллектив, социально незащищенные категории населения, Цели устойчивого развития ООН, социально ориентированная рыночная экономика, социализация, онбординг, адаптация.*

A socially oriented market economy is the most promising model for organizing social production, which combines the high efficiency of a market mechanism and an orientation towards achieving equity and equity. The urgency of the issue is that Ukraine has chosen a social benchmark in economic development, besides, there is a tendency towards quantitative growth of representatives of socially unprotected groups of the population, while approaches to effective management of teams with such workers are still not investigated. The article highlights the role of inclusive groups in the social market economy, analyzes the latest publications on the subject of management of inclusive and mono teams, analyzes a number of Global Sustainable Development Goals that envisage strengthening the capacity of representatives of socially unprotected and vulnerable groups of the population in the labor market, analyzes the Ukrainian legal field for promotion the realization of these goals, presents the essential characteristic of the successful in the world practice in Ukrainian practice of positive action models, analyzes the stages of labor socialization and adaptation in mono and inclusive groups, analyzes the world and Ukrainian experience of integration of positive action models in the management of the organization, singles out the specific tasks of the staff manager in mono and inclusive groups. The results of the study described in the article are a comprehensive analytical review of the legislative framework of the international and national levels and their projection to practical approaches to enhancing the effectiveness of management of teams with workers from socially disadvantaged categories of the population. Practical value lies in the consolidation of practical approaches to the competitiveness and efficiency of employing workers from the socially disadvantaged and vulnerable categories of the population and the specific tasks of the human resources manager for each of the approaches, which provides opportunities for further in-depth studies of specific approaches to the development and implementation of each of the management functions in organizations with mono and inclusive teams.

Key words: *inclusive workgroup, socially vuknerable categories of the population, United Nations Sustainable development goals, socially oriented market economy, socialization, onboarding, adaptation.*

Постановка проблеми. Для сучасного ринку праці в Україні характерним є зростання пропозиції та скорочення попиту на робочу силу, недостатня кількість робочих місць для висококваліфікованих працівників та їх надлишок для представників робітничих професій, поширення тіньової зайнятості населення, збільшення кількості робочої сили старших вікових груп, людей з інвалідністю, внутрішньо-переміщених осіб та інших соціально незахищених груп населення, головним фактором низького рівня працевлаштування яких є низька конкурентоспроможність та некомпетентність менеджерів персоналу в управлінні інклюзивними колективами, що відображається на підвищенні плинності кадрів та зменшенні продуктивності колективу. Турбота про найбільш вразливих громадян (таких, що мають інший стартовий набір якостей та можливостей, що зменшує їхню конкурентну спроможність у різних сферах життя, в тому числі на ринку праці), вважається показником стабільності та цивілізованості держави. У правовому полі таких громадян об'єднують у поняття «соціально незахищені категорії населення», що означає індивідів або соціальні групи, що мають більшу за інших ймовірність зазнати соціальних збитків від дії економічних, екологічних, техногенних та інших чинників сучасного життя. Ця частка суспільства потребують дещо специфічних умов

на всіх циклах їхнього трудового життя, що дозволить їм не лише почуватися дійсно повноцінними членами суспільства, а й робити посильний внесок у національний прибуток на противагу бюджетним видаткам на сплату соціальних виплат.

Актуальність проблематики дослідження полягає у тому, що Україна обрала соціальний орієнтир у економічному розвитку, до того ж простежується тенденція до кількісного зростання представників соціально незахищених категорій населення, тоді як підходи до ефективного управління колективами з такими працівниками все ще залишаються не дослідженими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових доробках вітчизняних та зарубіжних учених ще не вивчалися підходи до управління процесами трудової соціалізації та адаптації працівників в інклюзивних колективах. Разом із тим проблематика управління загальною соціалізацією та зайнятістю окремих соціально незахищених категорій населення досліджувалася вітчизняними соціологами, психологами, соціальними працівниками та вченими-економістами, такими як Н.Є. Гусак, Л.М. Ільїч, О.Ю. Савчук, Н.С. Якимова, та зарубіжними вченими (Е. Ванксвіч, Л. Пек, Р. Скот. Зокрема, розроблено підходи до трудової профорієнтації, адаптації та трудового супроводу працівників з інвалідністю, проте ці підходи здебільшого зосереджені на адаптації робочих місць до обслуговування працівниками з обмеженими фізичними можливостями, тоді як психологічний аспект все ще не досліджено. Проблематика управління поліетнічними трудовими ресурсами з урахуванням особливостей господарського менталітету та системи цінностей вибірково досліджувалась вітчизняними вченими-економістами, такими як А. Панченко, Г. Захарчин, М. Дороніна та О. Лусте. Серед зарубіжних учених варто відзначити доробки таких економістів, психологів та соціологів, як Г. Хофстеде, Ш. Шварц, С. Пуертас. Структурованих та цілісних досліджень у сфері управління персоналом у контексті інклюзивних колективів з урахуванням психо-емоційного компоненту не виявлено.

Постановка завдання. Метою статті є синтез підходів до управління трудовою соціалізацією, адаптацією та розвитком інклюзивних та моноколективів, що складаються з представників соціально незахищених категорій, через дослідження законодавчих засад посилення спроможностей представників соціально незахищених категорій населення на ринку праці, здійснення аналізу зарубіжної та вітчизняної практик упровадження заходів позитивної дії щодо соціально незахищених категорій населення на ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наслідком вільного ринку часів класичної школи політичної економіки стало вичерпання енергетичних ресурсів, що породило потребу в перегляді підходів до мети розвитку економіки та проблеми використання ресурсів на основі урахування не тільки потреб виробництва, а й збереження людства. Розвиток вчення Вернадського про ноосферу [4] дав змогу напрацювати триєдину концепцію розвитку, що ООН об'єднало у 17 Цілей Глобальних Сталого Розвитку та 169 конкретних завдань [65] задля економічного зростання, соціальної інтеграції та охорони навколишнього середовища, де, з-поміж іншого, фокус зосереджено на соціальній інтеграції та посиленні можливостей незахищених категорій населення, що можна простежити у кількох завданнях (наведено у табл. 1.).

Комбінація «соціум – економіка – справедливість» засвідчує потребу задовольнити елементарні потреби всіх людей і дати змогу кожному реалізувати свої надії на щасливе життя. Таким чином, створення робочих місць, трудова соціалізація та адаптація індивидів, що опинилися незайнятими в силу своєї неконкурентоспроможності на ринку праці, і є забезпеченням умов для мінімізації рівня бідності та знищення чинників бідності. Це слугує підвищенню реальної ціни робочої сили, активізації мотивів і стимулів до праці та підприємницької активності, відновлення в сучасних умовах зв'язку доходів із зростанням продуктивності праці і результативності підприємницької діяльності, а також забезпечує сприятливі умови для підприємницької ініціативи, направленої на створення нових робочих місць та виробництво якісних і недорогих товарів.

Україна перебуває у стані демографічної кризи, одним із проявів якої є зменшення чисельності населення (за даними Всесвітнього банку, у 1995 р. в Україні проживало 51,5 млн. осіб, а у 2017 р. – 44,8 млн. осіб). Хоча низький рівень народжуваності характерний для більшості розвинених країн світу, в Україні він поєднується з високою смертністю населення (середня тривалість життя – 68,6 року, на противагу європейському – 80 років). Погіршення соціально-економічного стану населення не лише зумовлює зростання потреб у медичній та соціальній допомозі, а й зумовлює додаткове навантаження на бюджет. Країна втрачає надто багато своїх громадян у продуктивному віці, а самі громадяни позбавляються можливостей для підвищення рівня добробуту шляхом реалізації освіти й професійного досвіду. Утворюється замкнене коло: зниження рівня людського розвитку звужує можливості для суспільних реформ, а відсутність реформ позбавляє можливостей для реалізації людського потенціалу, сприяючи таким чином його деградації. Окрім цього, досі зберігаються стабільно високі показники нерівності, і відповідно, відносної бідності, тому є загроза вкорінення хронічної та спадкової бідності. Модель сталого розвитку для України є чи не єдиним шля-

Таблиця 1

Глобальні Цілі сталого розвитку, які фокусують увагу на посиленні можливостей соціально незахищених категорій населення

Глобальні цілі	Завдання	План
Ціль 1	Подолання бідності у всіх формах та усюди	1.1. Ліквідувати крайню бідність для всіх людей у всьому світі (проживання на суму менш ніж 1,25 дол. США/день) 1.2. Скоротити частку чоловіків, жінок і дітей будь-якого віку, що живуть у злиднях у всіх їх проявах, згідно з національними визначеннями, принаймі наполовину
Ціль 4	Заохочення всеохоплюючої та справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх	4.4. Істотно збільшити число молодих і дорослих людей, які володіють затребуватими навичками, у тому числі професійно-технічними навичками, для працевлаштування, отримання гідної роботи та занять підприємницькою діяльністю
Ціль 8	Сприяння поступальному всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх	8.3. Просувати проведення орієнтованої на розвиток політики, яка сприяє продуктивній діяльності, створенню гідних робочих місць, підприємництву, творчості й інноваційній діяльності, та заохочувати офіційне визнання і розвиток мікро-, малих і середніх підприємств, у тому числі шляхом надання їм доступу до фінансових послуг 8.5. Забезпечити повну і продуктивну зайнятсі та гіжні працю для всіх жінок і чоловіків, у тому числі молодих людей та інвалідів, і рівну оплату за працю рівної цінності 8.6. Суттєво скоротити частку молоді, яка не працює, не вчиться і не набуває професійних навичок
Ціль 10	Скорочення нерівності всередині країн та між ними	10.1. Поступово досягти й підтримувати зростання доходів найменш забезпечених 40% населення на рівні, що перевищує середній по країні

Рис. 1. Процес трудової соціалізації нового працівника в організації

Джерело: [10]

хом виживання та гідного існування. Більше того, демократичні трансформації є умовою інтеграції України у європейський та світовий простір як рівноправного партнера.

Виробничий колектив як середовище, де відбувається соціалізація людини, забезпечує індивіду можливості для самовизначення, самоутвердження, є для нього засобом емоційного захисту, середовищем, у якому задовольняються його вищі потреби. Зміст трудової соціалізації проявляється у процесі діяльності людини, спілкування та самоусвідомлення, яке приводить до розуміння своєї соціальної ролі у колективі. Процес усвідомлення елементів корпоративної культури має п'ять етапів, які відображено на рис. 1.

Складність процесу соціалізації у колективах, де є працівники із соціально вразливих категорій населення, полягає у можливості виникнення конфлікту міжгрупових цінностей, а також опору міжгрупової взаємодії на підгрунті упереджень та несприйняття. Задля уникнення опору всередині колективу варто розробити ефективну систему трудової адаптації, що є елементом трудової соціалізації і полягає у взаємному пристосуванні працівника та організації [10], цей процес для нового працівника може бути відображено вигляді чотирьох етапів, які зображено на рис. 2.

Рис. 2. Процес трудової адаптації працівника в організації

Джерело: [10]

Дослідивши світовий досвід у сприянні трудовій соціалізації та адаптації вразливих чи соціально незахищених категорій населення, можна ствердити, що підвалинами їх реалізації є принцип пози-

тивної дії, що передбачає спеціальні тимчасові заходи, що мають правомірну, об'єктивно обґрунтовану мету, спрямовану на усунення юридичної чи фактичної нерівності у можливостях для особи та/або групи осіб реалізовувати на рівних підставах права і свободи [13]. Серед успішних підходів варто виділити впровадження кейс-менеджменту, соціальне підприємництво, популяризацію соціально відповідальної корпоративної культури бізнесу, імпакт бізнес-інвестиції та впровадження політик відкритого набору. Варто зауважити, що доцільність впровадження кейс-менеджменту (соціального супроводу) вже визнано на державному рівні України – з 2018 року цей підхід впроваджено у регіональних центрах зайнятості. Сутність перелічених моделей наведено у табл. 2.

Ці моделі вже стрімко розвиваються у світі і лише починають зароджуватися в Україні. Спільним в контексті управління персоналом у всіх з вище наведених моделей є специфічні вимоги до HR-менеджера, у повноваження якого входить формування та реалізація довготривалої стратегії соціалізації, адаптації та подальшого розвитку працівників з різних вразливих груп, що вимагає розуміння особливостей роботи з кожною із категорій. Нижче наведено американський досвід впровадження підходів в організаціях (табл. 3).

Сьогодні у світі та Україні все більшої ваги набуває принцип позитивної дії, водночас досвід упровадження моделей соціального партнерства та відповідального бізнесу не так популярне, як у зарубіжних розвинених країнах.

Таблиця 2

Сутність ключових моделей позитивної дії у сприянні соціалізації та трудовій адаптації працівників із соціально незахищених категорій населення

Модель	Сутність	
Кейс-менеджмент	Процес, в якому об'єднуються оцінка, планування, допомога, підтримка в процесі працевлаштування, що відповідає потребам та можливостям потенційного робітника, шляхом безперервного спілкування та пошуку доступних ресурсів для досягнення якісних та рентабельних результатів	
Соціальне підприємництво	Підприємство, що діє за всіма правилами бізнесу, є комерційним, але спрямовує свій прибуток на суспільно корисні проекти. Часто на цих підприємствах працевлаштовані працівники з соціально незахищених категорій населення	Крос-компенсація: одна група клієнтів платить за послугу, а прибуток використовується на субсидування послуг для іншої групи (соціально незахищеної).
		Плата за послугу: бенефіціари сплачують виключно вартість товару чи послуги, що надає соціальне підприємство.
		Зайнятість та професійна підготовка: забезпечення прожиткового мінімуму, підвищення кваліфікації та професійної підготовки бенефіріарів.
		Контекст ринку: бенефіціари полегшують торгові зв'язки між бенефіціарами та новим ринком
Імпакт інвестиції	Вклад у підприємства, які мають на меті отримання прибутку та вплив на соціальні фактори. Ця модель відрізняється від попередніх двох тим, що має на меті довготривалий характер результату, зокрема, підвищення самостійності бенефіціарів та покращення рівня їх життя.	
Соціальна відповідальність бізнесу	Добровільна діяльність підприємств приватного чи державного секторів, спрямована на відповідальне ставлення до свого продукту, послуги, до споживачів, працівників, партнерів і полягає у постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.	
Політика відкритого набору	Кадрова політика організації, що полягає у неупередженому ставленні до приналежності кандидата на посаду до жодної з меншин. Часто на практиці така політика означає перевагу у працевлаштуванні для кандидатів з вразливих груп.	

Таблиця 3

Американський досвід впровадження моделей позитивної дії в організаціях у сприянні соціалізації та трудовій адаптації працівників із соціально незахищених категорій населення

Організація	Цільова категорія	Моделей	Сутність
Greyston, мережа пекарень, Нью-Йорк	Колишні ув'язненні, колишні нарко- та алкозалежні, безхатьки	Політика відкритого набору	Кожен, хто хоче працювати, вносить своє ім'я до списку очікування. Жодних запитань про минуле (в тому числі судимість чи наркозалежність). Організація надає можливість працювати усім бажаючим, не зважаючи навіть на рівень їх освіти.
		Імпакт інвестиція	«Ми не наймаємо людей, щоб пекти брауні. Ми печемо брауні для того, щоб наймати людей» [18]
The Murray Hill Inn and Suites, готель, Бостон	Люди з інвалідністю	Соціальне підприємство	В цьому готелі є 76 кімнати, і їх повних обслуговуванням (прибирання, прання, прасування, приготування їжі, доставка їжі, доставка багажу) займаються виключно люди з інвалідністю, отримуючи не лише заробітну платню, а й можливість жити та харчуватись у готелі [17].
Love Your Melon, виробництво та продаж в'язаних шапок, Мінесота	Люди з невиліковними хворобами	Соціальна відповідальність бізнесу	Організація виробляє та продає в'язані шапки і 50% від свого прибутку спрямовує на дослідження ліків від раку.

Дослідження українського ринку показало, що більш поширеними є моноколективи (тобто такі, де усі працівники є особами з однієї/суміжної категорій соціально незахищеного населення), а серед підходів – соціальні підприємства (наприклад, «Вигода» (Житомир), цільова категорія – колишні ув'язнені та наркозалежні), імпакт-інвестиції (наприклад, «Veterano Brawnie» (Київ), цільова аудиторія – сім'ї, що втратили годувальника – учасника АТО). Серед інклюзивних колективів уваги заслуговує «Ашан-Україна», цільова аудиторія – люди з вадами слуху та мовлення. Перед менеджером персоналу цих організацій стоїть чимало викликів: формування специфічної системи рекрутингу та адаптації, постійний менторинг та аналіз психологічного стану, впровадження програм, що протидіють емоційному вигоранню, і пристосування організаційних процесів до ротацій та плинності кадрів.

Застосування моделі «Кейс-менедженту» буде найбільш доречним в організаціях з моноколективом, де вже панують спільні цінності та потреби, тоді як у інклюзивному колективі перш за все потрібно фокусувати усі зусилля на формування сприятливого мікроклімту в організації. Найбільш ймовірним ризиком є виникнення ціннісного конфлікту, адже кожен окремий працівник може по-різному реагувати на одні й ті самі заходи управлінського впливу відповідно до його соціальних та морально-психологічних цінностей, які часто прямо пропорційні його життєвому досвіду. Окрім конфлікту цінностей, важливим чинником є емоційно-оцінний компонент у взаємодії, що включає емоційно-моральні характеристики особистості у почуттях, переконаннях та оціночних судженнях щодо своєї чи іншої групи/меншини [14]. Таким чином, основним видом трудової адаптації, над якою слід працювати менеджеру персоналу в інклюзивному колективі, є соціально-психологічна, чинником якої є норми взаємин та згуртованість у колективі. Слід будувати план адаптації так, аби не вийти за межі адаптаційної сили працівника, яка характеризує можливості змін його особистості протягом певного часу, які не викликають у нього психологічного дискомфорту [10]. Ефективне розроблення плану адаптації, пошук шляхів психологічної сумісності та уникнення дискомфорту в інклюзивних колективах є особливо важливим, інакше плинність кадрів за несприятливого психологічного клімату в колективі безперечно зростатиме, а ефективність діяльності – знижуватиметься.

Сьогодні вартість повноцінного закриття вакансії у два-три рази перевищує витрати організації на місячну оплату праці на цій вакансії [15]. Для зменшення видатків, підприємствам, і інклюзивним в тому числі, необхідно впроваджувати передові інструменти менеджменту персоналу. Так, дослідження [19] свідчить, що 80% людей, що звільнилися, приймають таке рішення ще у перші два тижні роботи. У світовій практиці цей період називається «онбординг» – механізм, за допомогою якого нові працівники здобувають необхідні знання, вміння та навички і стають повноцінними членами команди [20]. Ефективність цього феномену підтверджує інше дослідження [19]: роботодавці, які впровадили структуровану програму онбордингу, покращили продуктивність на 42% та знизили плинність кадрів на 31%. Тому менеджеру з персоналу необхідно володіти достатніми знаннями про соціально-психологічні особливості тих людей, з якими ставить за мету працювати, аби попередити негативні психологічні процеси і постійно шукати нові й нові інструменти для втримати працівника на посаді. Таким чином діяльність менеджера персоналу, який готовий до викликів нового часу, можна узагальними як діяльність, що підпорядковується трьом принципам: критичність, творчість та опікунство.

Висновки проведеного дослідження. Соціально орієнтована ринкова економіка – це найперспективніша модель організації суспільного виробництва, яка поєднує високу ефективність ринкового механізму й орієнтацію на досягнення справедливості та рівності. Саме на таку модель орієнтується Україна, взявши на себе низку зобов'язань перед ООН та Європейським Союзом. Разом із тим, утвердження такої моделі потребує дослідження підходів для підсилення конкурентоспроможності та ефективності працевлаштування працівників із соціально незахищених категорій населення.

Аналіз світового досвіду показує, що інклюзивна економіка потребує успішної взаємодії представників різних соціальних груп у колективі, досягнути яких можна лише ефективним управлінням, створенням відповідної корпоративної культури та сприятливого мікроклімату в організації, що стає своєрідним викликом для HR-менеджерів сьогодні. Отже, створення умов для ефективного працевлаштування працівників із соціально незахищених категорій населення є вимогою для зміцнення державної економіки України, а впровадження моделей позитивної дії з метою підсилення спроможності таких працівників є вимогою часу та запорукою підвищення ефективності діяльності організацій та загального рівня оздоровлення соціальної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винничук Р.О. Корпоративна культура як чинник формування системи управління знаннями. Корпоративна культура організацій XXI століття: збірник наукових праць. Краматорськ: ДДМА. 2011. С. 109-114.

2. Винничук Р.О., Юрченко Г.М. Порівняльна характеристика господарського менталітету української та ромської громад у контексті управління поліетнічними колективами. Вісник Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. 2018. №17. С. 327-333.

3. Волгіна О., Гусак Н. Профілювання та кейс-менеджмент в сфері зайнятості населення: метод. посібник. ПРООН в Україні: проект «Підтримка реформи соціального сектору в Україні». К.: Ваіте. 2017. 72 с.

4. Вчення Вернадського про ноосферу. URL: http://inb.dnsgb.com.ua/2014-3/15.pdf.

5. Глобальні Цілі сталого розвитку. URL: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.

6. Грибик І.І., Любомудрова Н.П. Роль організаційної культури в забезпеченні ефективної трудової адаптації персоналу підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: проблеми економіки і управління. 2011. №689. С. 210-213.

7. Державний Стандарт соціальної послуги соціального супроводу при працевлаштуванні та на робочому місці (затверджений Наказом Міністерства соціальної політики України від 21.09.2016 № 1044). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1359–16.

8. Захарчин Г.М. Вплив господарського менталітету на формування й розвиток корпоративної культури. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: проблеми економіки та управління. 2007. №582. С. 203-209.

9. Захарчин Г.М., Винничук Р.О. Управління конфліктами: навчальний посібник. Видавництво НУ «ЛП». 2017.

10. Захарчин Г.М., Струтинська Л.Р., Любомудрова Н.П., Винничук Р.О. Управління персоналом: навч. посібник. Видавництво НУ «ЛП». 2013. 260 с.

11. Кодекс законів Про працю України. URL: http//zakon.rada.gov.ua.

12. МакКінзі. Дослідження впливу різноманітності на продуктивність підприємств. URL: https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/business%20functions/organization/our%20insights/why%20diversity%20matters/diversity%20matters.ashx.

13. Позитивнідії.Термін.URL:http://zakon.rada.gov.ua/laws/term/21892.

14. Формування культури міжнаціонального спілкування. URL: http://stud.com.ua/28444/pedagogika/formuvannya_kulturi_mizhnatsionalnogo_spilkuvannya_bagatonatsionalnomu_kolektivi.

15. Чорнобиль О.В. Формування системи адаптації персоналу на підприємстві: автореф. дис. канд. ек. наук. Кам'янець-Подільський. 2016.

16. Юрченко Г.М. Передумови забезпечення рівних умов праці для представників національних меншин в Україні на прикладі ромських громад: тези доповідей III Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Цілі сталого розвитку у вітчизняних реаліях: студентський погляд на проблему». Львів: НУ «ЛП». 2018.

17. Houtenville A., Kalargyrou V. People with Disabilities: employers' perspectives on recruitment practices, strategies, and challenges in leisure and hospitality. Cornell Hospitality Quarterly. 2012. P. 40-52.

18. Lafley A., Martin R., Playing to Win: How Strategy Really Works. Harvard Business Review Press. Boston. MA. 2013.

19. State of the American Workplace of the year. URL: https://news.gallup.com/reports/199961/7.aspx?utm_source=SOAW&utm_campaign=StateofAmericanWorkplace&utm_medium=2013SOAWreport.

20. Study explores the negative impact of an inadequate or seemingly absent onboarding program poky. URL: http://press.careerbuilder.com/2017-05-11-Thirty-Six-Percent-of.

REFERENSES:

1. Vynnychuk R.O. (2011) Korporatyvna kultura yak chynnyk formyvannya systemy ypravlinnya znannyamy [Corporate culture as a factor in formation of knowledge management system]. Korporatyvna kultura organizatsiyi XXI stolittya: zbirnyk naukovyh prats. Kramatorsk: DDMA, pp. 109-114.

2. Vynnychuk R.O., Yurchenko H.M. (2018) Porivnyalna kharakterystyka hospodarskoho mentalitetu ukrayinskoyi ta romskoyi hromad u konteksti upravlinnya polietnichnymy kolektyvamy [Comparative characteristic of the economic mentality of Ukrainian and Roma communities in the context of the management of polyethnic teams]. Visnyk Demohrafiya, ekonomika pratci, sotsialna ekonomika i polityka, no. 17, pp. 327-333.

3. Volhina O., Husak N. (2017) Profilyuvannya ta kejs-menedzhment v sferi zajnyatosti naselennya: metodychnyj posibnyk [Profiling and case management in the field of employment: a methodological manual]. PROON v Ukrayini: proekt 'Pidtrymka reform sotsialnoho sektoru v Ukrayini'. K: Vaite.

4. Vchennya Vernatskoho pro noosferu [Vernatsky's doctrine of the noosphere]. URL: http://inb.dnsgb.com.ua/2014-3/15.pdf.

5. Hlobalni Tsili staloho rozvytku [Global Sustainable Development Goals]. URL: http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku.

6. Hrybyk I.I., Lyubomudrova N.P. (2011) Rol orhanizatsijnoyi kultury v zabezpechenni efektyvnoyi trudovoyi adaptatsiyi personal pidpryyemstva [The role of organizational culture in ensuring effective labor adaptation of the personnel of the enterprise.]. Visnyk Natsionalnoho universytety 'Lvivska Politekhnika' problem ekonomiky I upravlinnya, no. 689, pp. 210-213.

7. Derzhavnyj Standart cotsialnoyi posluhy sotsialnoho suprovodu pry pratsevlashtuvanni ta na robochomu mistsi (zatverdzhenyi Nakazom Ministerstva sotsialnoyi polityky Ukrayinu vid 21.09.2016 №1044) [State Standard of Social Services for Social Support for Employment and the Workplace]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1359–16.

8. Zakharchyn H.M. (2007) Vplyv hospodarskoho mentalitetu na formuvannya j rozvytok korporatyvnoyi kultury [Impact of economic mentality on the formation and development of corporate culture.]. Visnyk Natsionalnoho universytety 'Lvivska Politekhnika' problem ekonomiky i upravlinnya, no. 682, pp. 203-209.

9. Zakharchyn H.M., Vynnychuk R.O. (2017) Upravlinnya konfliktamy: navchalnuj posibnyk [Conflict Management: Tutorial].Vydavnytstvo NU 'LP'.

10. Zakharchyn H.M., Strutynska L.R., Lyubomudrova N.P. Vynnychuk R.O. (2013) Upravlinnya personalom: navchalnyj posibnyk [Personnel Management: A Training Manual.]. Vydavnytstvo NU 'LP'.

11. Kodeks zakoniv Ukrayiny Pro pratsyu [The Code of Laws of Ukraine on Labor]. URL: http//zakon.rada.gov.ua.

12. MakKinzi. Doslidzhennya vplyvu riznomanitnosti na produktyvnist pidpryyemstv [Research on the impact of diversity on enterprise productivity]. URL: https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/business%20functions/organization/our%20insights/why%20diversity%20matters/diversity%20matters.ashx.

13. Pozytyvni diyi [Positive actions]: termin. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/term/21892.

14. Formyvannya kultury mizhnatsionalnoho spilkuvannya [Formation of culture of interethnic communication]. URL: http://stud.com.ua/28444/pedagogika/formuvannya_kulturi_mizhnatsionalnogo_spilkuvannya_bagatonatsionalnomu_kolektivi.

15. Chornobyl O.V. (2016) Formuvannya systemy adaptatsiyi personal na pidpryyemstvi: avtoreferat, dysertatsiya kandydata ekonomichnykh nauk [Formation of system of adaptation of personnel at the enterprise] Kamyanets-Podilskyi.

16. Yurchenko H.M. (2018) Predumovy zabezpechennya rivnykh umov pratsi dlya natsionalnykh menshyn v Ukrayini na prykladi romskykh hromad: tezy dopovidej III Vseukrayinskoyi studentskoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi 'Tsili staloho rozvytku u vitchyznyanykh realiyakh: stydentskj pohlyad na problemu' [Prerequisites for equal work conditions for representatives of national minorities in Ukraine on the example of Roma communities]. Lviv: NU 'LP'.

17. Houtenville A., Kalargyrou V. (2012) People with Disabilities: employers' perspectives on recruitment practices, strategies, and challenges in leisure and hospitality. Cornell Hospitality Quarterly. pp. 40-52.

18. Lafley A., Martin R. (2013) Playing to Win: How Strategy Really Works. Harvard Business Review Press. Boston. MA.

19. State of the American Workplace of the year. URL: https://news.gallup.com/reports/199961/7.aspx?utm_source=SOAW&utm_campaign=StateofAmericanWorkplace&utm_medium=2013SOAWreport.

20. Study explores the negative impact of an inadequate or seemingly absent onboarding program рокy. URL: http://press.careerbuilder.com/2017-05-11-Thirty-Six-Percent-of.

Vynnychuk Roksolana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Personnel Management
Lviv Polytechnic National University
Yurchenko Halyna
Master of Human Resource and Organization Management
Lviv Polytechnic National University

FEATURES OF MANAGEMENT BY INCLUSIVE COLLECTIVES IN ORGANIZATION

Caring for the most vulnerable citizens (with a different initial set of qualities and opportunities that reduces their competitiveness in various spheres of life, including in the labor market) is considered an indicator of stability and civilization of states. This part of society needs shortage of specific conditions in all the cycles of their working life, which allow not only to feel truly full members of society, but also to make a full contribution to the national income, which requires budgetary expenditures for social payments.

The urgency of the issue is that Ukraine has chosen a social benchmark in economic development, besides, there is a tendency towards quantitative growth of representatives of socially unprotected groups of the population, while approaches to effective management of teams with such workers are still not investigated.

The purpose of the article is to synthesize approaches to the management of inclusive and mono teams consisting of representatives of socially vulnerable categories through studying the legislative framework for strengthening the capacities of representatives of socially unprotected categories of the population in the labor market, to conduct an analysis of foreign and domestic practices for the implementation of positive measures for socially disadvantaged categories the population in the labor market.

The article used such empirical methods as description and comparison and theoretical methods such as analysis and synthesis. In particular, the article analyzes the Global Sustainable Development Goals aimed at strengthening the capacities of socially vulnerable and vulnerable categories of the population in the labor market, conducted a comparative analysis to ensure the achievement of the relevant objectives of the goals of sustainable development in the legal field of Ukraine, the need for the study of specific approaches to management, recruitment, adaptation and the development of workers in mono- and inclusive groups (in the context of socially vulnerable categories of the population), shows essential characteristic of positive action models to manage the organization, analyzes the international and Ukrainian experience of implementation models in management teams, task manager singled out specific personnel.

The results of the study described in the article are a comprehensive analytical review of the legislative framework of the international and national levels and their projection to practical approaches to enhancing the effectiveness of management of teams with workers from socially disadvantaged categories of the population.

Practical value lies in consolidation of practical approaches to the competitiveness and efficiency of employment of workers from socially disadvantaged and vulnerable categories of the population and the specific tasks of the human resourse manager for each of the approaches, which creates opportunities for further in-depth studies of specific approaches to the development and implementation of each of the management functions in organizations with mono and inclusive teams.

СИСТЕМНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ В СТРАТЕГІЧНОМУ КОНТЕКСТІ

SYSTEM MODERNIZATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE HOUSING-MUNICIPAL SPHERE IN A STRATEGIC CONTEXT

УДК 331.107.5; 332.8

Воліков В.В.
к.е.н.
Північно-Східний Науковий Центр
НАН України і МОН України
Баркова К.О.
аспірант, викладач
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглядається системна модернізація організаційної культури у житлово-комунальній сфері в стратегічному контексті. Завдяки результатам останніх досліджень та публікаціям був зроблений аналіз актуальності та сучасного стану цієї сфери, який показав недоліки цього питання і допоміг сформувати цілі. Окрім того, було дано визначення таким поняттям, як «організаційна культура», «житлово-комунальна сфера» та «стратегія», що дало змогу проаналізовати взаємозв'язок організаційної культури та житлово-комунальної сфери (ЖКС). У межах дослідження були розглянуті та розподілені типи організаційної культури між традиційним житловим управлінням та об'єднанням співвласників багатоквартирного будинку. На основі проведеного дослідження зроблено висновки щодо доцільності впровадження системної модернізації та запропоновано шляхи вдосконалення параметрів, що визначають культуру. Виділено та роз'яснено напрями подальших досліджень.

Ключові слова: *системна модернізація, організаційна культура, житлово-комунальна сфера, стратегічний контекст, послуги.*

В статье рассматривается системная модернизация организационной культуры в жилищно-коммунальной сфере в стратегическом контексте. Благодаря результатам последних исследований и публикациям был сделан анализ актуальности и современного состояния данной сферы, который показал недостатки этого вопроса и помог сформировать цели. Кроме того, было дано определение таким понятиям, как «организационная культура», «жилищно-коммунальная сфера» и «стратегия», что позволило проанализовать взаимосвязь организационной культуры и жилищно-коммунальной сферы (ЖКС). В рамках исследования были рассмотрены и распределены типы организационной культуры между традиционным жилым управлением и объединением совладельцев многоквартирного дома. На основе проведенного исследования сделаны выводы о целесообразности внедрения системной модернизации и предложены пути совершенствования параметров, определяющих культуру. Выделены и разъяснены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: *системная модернизация, организационная культура, жилищно-коммунальная сфера, стратегический контекст, услуги.*

In this scientific article considers the system modernization of organizational culture in the housing-municipal sphere in a strategic context. Due to revealed and justified results of recent researches and publications were determined the relevance and current state of this sphere. So, it turned out that nowadays there are two types of organizations which serves houses - housing and communal services (governmental) and association of co-owners of an apartment building (private). Housing-municipal sphere (HMS) is multi-sectoral, where all socio-economic relations on life support of the population are intertwined with the needs of manufacturing industries and services. Therefore, it can be argued that HMS reveals the quality of life of the population, which in turn affects on our health, sanitation and well-being in general. This is an important aspect because all these factors are interconnected with labor productivity. And because of this exists such problem as necessity of supporting old system and improving a new one. Beside this was given the definition of such concepts as "organizational culture", "housing-municipal sphere" and "strategy" what helped to analyze the relationship of organizational culture and housing-municipal sphere. As part of the study were reviewed and distributed the types of organizational culture between traditional residential management and the association of co-owners of an apartment building. It was an important part because comparing of these two principles with a lot of parameters gave information about similarities and differences and helped to figure out what might be common. On the basis of the conducted research, were drawn conclusions about the feasibility of introducing systemic modernization and suggested improving of the parameters that determine culture. Such novation will help to organize work between top management and workers, also will improve communication with consumer and provide better image due to the fact that its work become more efficient. According to future researches was proposed to take into account the influence of internal and external factors on organizational culture in housing-municipal sphere and pay attention on the importance of organizational culture in the transition from the old to new system.

Key words: *system modernization, organizational culture, housing-municipal sphere, strategic context, services.*

Постановка проблеми. Нині житлово-комунальна сфера (ЖКС) є однією з найважливіших, адже вона стосується кожного жителя нашої країни. Окрім того, вона є багатогалузевою, де переплітаються усі соціально-економічні відносини із життєзабезпечення населення та задоволення потреб виробничих галузей і сфери послуг. Тому можна стверджувати, що ЖКС виявляє якість життя населення, яка впливає на наш стан здоров'я, санітарно-гігієнічні умови і благополуччя. Це є важливим аспектом, адже всі ці фактори взаємопов'язані з продуктивністю праці. Щодо організаційної культури, то вона допомагає створити зв'язок між виконавцем і споживачем, сприяє доброзичливому клімату, бере участь у формуванні колективу та формує імідж організації загалом. Таким чином, у зв'язку з тим, що з ЖКС ми стикаємося кожного дня, це питання є актуальним для розгляду і подальшого вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо зв'язок організаційної культури та житлово-комунальної сфери раніше вченими не розглядався, проте є багато праць щодо сфери обслуговування, а оскільки ЖКС надає послуги населенню, то можна говорити, що вона належить до цієї сфери (за винятком того, що це державна установа). Тож серед вітчизняних учених цю тему вивчали І.Д. Абросімов, В.А. Аверченко, Л.А. Батурін, К. Брунер, С.Ф. Легорнев, Д.Ж. Маркович, Н.Н. Мінаков, Л.Н. Чернишов та багато інших. Серед зарубіжних учених можна виокремити Б.Дж. Андерсона, А. Боуз, В.Дж. Гауді, В.Д. Райан, К.Л. Шарма та інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття поняття «житлово-комунальна сфера», визначення зв'язку між ЖКС та організаційною культурою, створення системи трансформації організаційної культури у житлово-комунальній сфері у стратегічному контексті.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб повноцінно розкрити тему статті, необхідно дати визначення таким поняттям, як «організаційна культура», «житлово-комунальна сфера» та «стратегія».

Щодо поняття «організаційна культура», то воно було досить широко розкрито в статті автора [2].

Житлово-комунальна сфера (ЖКС) – комплекс галузей економіки, яка забезпечує функціонування житлових будинків, що створюють безпечне, зручне і комфортне проживання та перебування в них людей (споживач). Включає в себе також об'єкти соціальної інфраструктури для обслуговування жителів [6].

Як стверджували Томпсон і Стрікленд [7], стратегія компанії – це комплексний план управління, який повинен зміцнити положення компанії на ринку та забезпечити координацію зусиль, залучити та задовольнити споживачів, організувати успішну конкуренцію та досягнення глобальних цілей.

Згідно з цими визначеннями, ми можемо бачити, що участь організаційної культури в стратегічному плануванні є вкрай важливою. Вона допомагає сформувати спільні цілі, норми та цінності, які впливають на реалізацію стратегії загалом. Адже коли організація діє разом (не тільки керівництво встановлює завдання, і вони виконуються, бо це наказ, а вся команда зацікавлена в успіху компанії), то ймовірність позитивного результату різко зростає.

Зважаючи на те, що житлово-комунальна сфера належить до державних установ, підійде рольовий тип організаційної культури, який описував Чарльз Хенді у своїх дослідженнях [1]. На його думку, рольова культура – найбільш поширена і традиційна організаційна культура. Її основна особливість полягає в наявності точної ролі, рольової позиції для кожного члена організації, елементи якої можуть бути частиною посадової інструкції. Цей тип культури орієнтований на виконання процедур і правил. Рольова культура найбільш ефективна в стабільній ситуації.

У поняття ролі включається рівень владних повноважень, визначення місця в організаційній ієрархії і типу поведінки, відповідного цій ролі, вимоги до неї, оцінка її виконання, соціальні наслідки.

У межах рольової культури працівник цінується в організації за здатність кваліфіковано слідувати описаній ролі, професіоналізм. Основне завдання керівника – організувати якомога точніше проходження процедур і правил, створити і підтримувати систему контролю за тим, як інструкції виконуються. Організації з рольової культурою досить позитивно ставляться до інновацій, привнесених ззовні. Час реакції визначається часом «переписування ролей», створення нових правил, інструкцій, технік контролю, способів мотивації персоналу на виконання нового завдання.

Зазвичай ця культура припускає використання ієрархічної структури, яка не дозволяє персоналу нижчого рівня напряму спілкуватися із керівництвом. І саме це іноді гальмує процес упровадження нових ідей, викликає відсутність мотивації та почуття єдності.

Перевагою рольової культури є те, що компанія має стійку, орієнтовану на традиції стабільну організацію з високим ступенем керованості.

До мінусів цієї культури можна також віднести низьку швидкість реакції на зміни, труднощі у виробленні власних інновацій.

Проте у 1995 році розпочався процес створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), і станом на 01.10.2017 р. кількість ОСББ становить 27420, за даними міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України [3, 4].

Як зазначається на сайті Київської міської державної адміністрації [6], об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, або ОСББ, – юридична особа, створена власниками квартир та приміщень будинку для спільного управління й утримання будинку та для спільного використання загального майна.

Тож можна припустити, що в цій організації використовується культура завдання, яку описував Ч. Хеді [1]. На відміну від культури ролі, у ній немає чітко вираженої ієрархії. Основою діяльності є командний метод роботи, коли група зацікавлених людей об'єднується для вирішення будь-якої проблеми. Носієм влади є, як правило, особа, яка взяла на себе відповідальність за вирішення завдання (або саме завдання). У персоналі найбільше цінується здатність працювати в команді і брати на себе відповідальність за рішення і результати.

Часто у керівника такої організації може виникати дискомфортне відчуття, що його роль ослаблена і не відповідає загальноприйнятому уявленню про особу і ролі керівника в установі. Це перша культура, в якій об'єктом управління є не окрема людина, а група. Для зовнішнього спостерігача ця культура може здаватися аморфною і повільною: занадто багато обговорень, не зрозуміла відповідальність, не виражена ієрархія, не цілком зрозуміло, хто за що відповідає, ці особи часто змінюються залежно від завдання. До мінусів такої культури належить:

- низький рівень керованості організації;
- високі вимоги до кваліфікації керівника щодо створення, керівництва і мотивації груп;
- труднощі інформаційного обміну між групами;
- багато часу витрачається на обговорення, тоді як діяти потрібно швидко;

- високі вимоги до комунікативної компетентності персоналу.

Основний тип ресурсів, на який спирається ця культура, – ресурси малих груп.

Тож ми можемо бачити, що організаційна культура ОСББ спрямована на сумісне вирішення проблем, що є основним позитивним моментом порівняно з традиційним ЖКГ, проте низка недоліків дає можливість внести пропозиції щодо вдосконалення цієї системи. І оскільки нині перехід від ЖКГ до ОСББ є досить повільним, то об'єктивно кращим буде зробити системну модернізацію організаційної культури змішаною. Тобто якісь пункти будуть однаковими для представників обох систем, а деякі – унікальними, тільки для однієї з організацій. Тим самим ми зможемо модернізувати і стару, і нову системи.

Таким чином, згідно з інформацією, наведеною вище, зробимо узагальнену таблицю для широкого розуміння сучасного стану та відмінностей між організаційною культурою традиційного Житлового управління (ЖУ) та ОСББ (табл. 1).

Таким чином, ця інформація ілюструє сучасний стан житлово-комунальної сфери в нашій країні, і ми можемо бачити кардинальну відмінність однієї системи від іншої. Оскільки ціллю статті є пропонування системної модернізації ЖКС, то у таблиці 2 наведені розробки автора стосовно цієї теми.

Таблиця 1

Типи організаційної культури за Ч. Хенді

Параметри, що визначають тип культури	Культура ролі (ЖУ)	Культура завдання (ОСББ)
Тип організації, розмір	Велика організація з механічною структурою. Суворо функціональний розподіл ролей. Спеціалізовані ділянки координуються ланкою управління згори.	Невелика організація з обмеженою структурою (матрична структура).
Основа системи влади	Сила положення. До сили особистості ставляться з несхваленням, сила фахівця цінується в належному місці. Вплив регулюється правилами і положеннями.	Сили фахівця, експерта. Дух команди. Важливіший командний, а не індивідуальний результат.
Процес прийняття рішень	Формалізовані рішення приймаються нагорі.	Рішення приймаються на груповому рівні.
Контроль за виконанням	Контроль і координація здійснюється ланкою зверху відповідно до встановлених правил і процедур.	Контроль за результатами вищим керівництвом. Незначний щоденний контроль не порушує норм культури.
Ставлення до людей	Дає захищеність, можливість стати компетентним фахівцем, заохочується старанність.	Об'єднання співробітників і організацій, розкриває таланти особистості, заохочується ініціатива, формування команди.
Тип менеджера	Любить безпеку і передбачуваність. Цілей досягає за допомогою виконання ролі.	Координатор компетентних виконавців; вміє оцінювати за результатами, бути гнучким, регулювати відносини.
Ступінь адаптації до змін	Погано адаптується до змін, але успішно діє в стабільному оточенні.	Добре адаптується, оскільки для вирішення завдань швидко змінюється склад груп, і кожна група в ідеалі містить всі необхідні елементи.

Джерело: на основі публікації Ч. Хенді

Таблиця 2

Системна модернізація організаційної культури у ЖКС

Параметри, що визначають тип культури	Культура ролі (ЖЕК)	Культура задачі (ОСББ)
Тип організації, розмір	Велика організація з механічною структурою. Суворо функціональний розподіл ролей. Спеціалізовані ділянки координуються ланкою управління зверху.	Невелика організація з обмеженою структурою (матрична структура).
Основа системи влади	Сили фахівця, експерта. Дух команди. Важливіший командний, а не індивідуальний результат.	
Процес прийняття рішень	Рішення приймаються на груповому рівні, проте затверджуються вищим керівництвом.	Рішення приймаються на груповому рівні.
Контроль за виконанням	Контроль за результатами вищим керівництвом. Незначний щоденний контроль не порушує норм культури.	
Ставлення до людей	Дає захищеність, можливість стати компетентним фахівцем, заохочується старанність.	
Тип менеджера	Любить безпеку і передбачуваність. Цілей досягає за допомогою виконання ролі.	
Ступінь адаптації до змін	Добре адаптується, оскільки для вирішення завдань швидко змінюється склад груп, і кожна група в ідеалі містить усі необхідні елементи.	

Джерело: розроблено автором

Згідно із запропонованим матеріалом, можна бачити, що тільки два параметри залишаються відмінними – «тип організації, розмір» та «процес прийняття рішень». Саме в цьому пункті було запропоновано приймання рішень на груповому рівні (ЖЕК) і затвердження у вищого керівництва, що значно спростить і пришвидшить виконання завдань. Зробити ці два параметри універсальними досить важко, адже відіграє важливу роль саме розмір організації. Щодо інших параметрів, то «основа системи влади» орієнтована саме на командний результат, бо ЖКС включає багато підрозділів, і саме колективно треба домагатися результатів. «Контроль за виконанням» надається вищому керівництву для того, щоб цей процес відбувався рівномірно на всіх підрозділах і не було неритмічного виконання робіт. У пункті про «ставлення до людей» перевага надається захищеності та можливості стати компетентним фахівцем – працівникам дуже важливо відчувати, що роботодавець піклується про них і вони у будь-якому разі не залишаться без роботи. «Тип менеджера» припускає відповідальну людину, яка буде тримати все під контролем та передбачувати на кілька кроків уперед. Зважаючи на запропоновану модернізацію організаційної культури, в пункті «адаптація до змін» навіть стара система ЖКС може мати гарну адаптацію та формувати команду відповідно до зовнішніх або внутрішніх факторів.

Висновки з проведеного дослідження. У статті було розглянуто взаємозв'язок організаційної культури із житлово-комунальною сферою та встановлено важливість цього питання. Спираючись на раніше наявні в теорії типи організаційної культури, було проведено її системну модернізацію у житлово-комунальній сфери в стратегічному контексті у зв'язку із постійно мінливим середовищем. Як результат, отримано трансформацію старої системи і вдосконалення більш сучасної, що дає можливість ЖКС ефективно працювати на різних рівнях.

На основі цього можна виділити так напрями подальших досліджень: врахування впливу на організаційну культуру ЖКС зовнішніх та внутрішніх чинників, важливість організаційної культури під час переходу від старої до нової системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асаул А.Н., Асаул М.А., Ерофеев П.Ю., Ерофеев М.П. Культура организации: проблемы формирования и управления. Санкт Петербург, 2006. 243 с.

2. Божко К.О. Проблеми внутрішньої інтеграції та зовнішньої адаптації організаційної культури на підприємстві. *Economic and law paradigm of modern society.* 2016. №2. С. 11-15.

3. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». № 2866-14 від 29.11.2001 року, із змінами 2005-2012 рр.

4. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». №417-VIII (417-19) від 14.05.2015. Стаття 1.

5. Інформація щодо переваг ОСББ. *Київська міська державна адміністрація.* 2012. URL: https://old.kyivcity.gov.ua/news/4063.html (дата звернення 28.01.2019).

6. Онищук Г. Житлово-комунальна реформа – основа соціально-економічного розвитку населених пунктів. *Схід*. 2001. № 5. С. 28-32.

7. Томпсон-мл. А. Стрикленд А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. *Издательский дом «Вильямс».* 2006. 926 с. URL: http://tpprb-school.ru/upload/book/Strategic management. Concept and situation for analysis_Stricklend Thompson_2006 (orig2001 per2003) (FILEminimizer).pdf. (дата звернення 28.01.2019).

REFERENCES:

1. Asaul A.N., Asaul M. A., Erofeev P.Ju., Erofeev M.P. *Kuljtura organyzatsyy: problemy formyrovanyja i upravlenyja* [Organization culture: problems of formation and management]. St. Petersburgh: Gumanistica. 2006.

2. Bozhko K.O. Problemy vnutrishnjoji integhraciji ta zovnishnjoji adaptaciji orghanizacijnoji kuljtury na pidpryjemstvi [Problems of internal integration and external adaptation of organizational culture at the enterprise]. *Economic and law paradigm of modern society,* 2016, vol. 2, P. 11-15.

3. Zakon Ukrajiny «Pro ob'jednannja spivvlasnykiv baghatokvartyrnogho budynku». [Law of Ukraine "On the association of co-owners of a multi-apartment house"]. № 2866-14 dated 29.11.2001, with changes in 2005-2012.

4. Zakon Ukrajiny «Pro ob'jednannja spivvlasnykiv baghatokvartyrnogho budynku». ["On the association of co-owners of a multi-apartment house"]. № 417-VIII (417-19) dated May 14, 2015. Article 1.

5. Kyjivsjka misjka derzhavna administracija. Informacija shhodo perevagh OSBB [Information on advantages of ACMHs]. 2012. Available at: https://old.kyivcity.gov.ua/news/4063.html. (accessed 28 January 2019)

6. Onyshhuk Gh. Zhytlovo-komunaljna reforma - osnova socialjno-ekonomichnogho rozvytku naselenykh punktiv [Housing and communal reform – the basis of socio-economic development of settlements]. *East*, 2001, vol. 5. P. 28-32.

7. Tompson-ml. A. Stryklend A. Strateghycheskyj menedzhment: koncepcyy y sytuacyy dlja analyza [Strategic management: concepts and situations for analysis]. *Yzdateljskyj dom «Vyljjams».* 2006. [Publishing House "Williams"] (electronic version). Available at: http://tpprb-school.ru/upload/book/Strategic management. Concept and situation for analysis_Stricklend Thompson_2006 (orig. 2001, per. 2003) (FILEminimizer).pdf. (accessed 28 January 2019)

Volikov Volodymyr
Candidate of Economic Sciences,
North-Eastern Scientific Center of
NAS of Ukraine and Ministry of Education and Science of Ukraine
Barkova Kateryna
Postgraduate Student, Teacher
Kharkiv National University of Economics named after Simon Kuznets

SYSTEM MODERNIZATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE HOUSING-MUNICIPAL SPHERE IN A STRATEGIC CONTEXT

The purpose of the article. Today, the housing-municipal sphere (HMS) is one of the most important, because it concerns every resident of our country. It divides into two types of organizations which serves houses - housing and communal services (governmental) and association of co-owners of an apartment building (private). In addition, it is multi-sectoral, where all socio-economic relations on life support of the population are intertwined with the needs of manufacturing industries and services. No doubt that HMS reveals the quality of life of the population, which in turn affects on our health, sanitation and well-being in general. This is an important aspect because all these factors are interconnected with labor productivity.Because of the lack of given information on presented topic, the purpose of this article is to open the concept of “housing-municipal sphere”, to identify the link between HMS and organizational culture, and to create a system modernization of organizational culture in the housing-minicipal sphere in a strategic context. Therefore, it can be argued that HMS reveals the quality populations’ life, which in turn affects our health, sanitation and well-being in general. This is an important aspect because all these factors are interconnected with labor productivity. Regarding organizational culture, it helps to establish a relationship between the performer and the consumer, promotes a friendly climate, participates in the formation of the team and shapes the image of the organization as a whole. Thus, due to the fact that we encounter HMS every day, this question is relevant for consideration and further improvement.

Methodology. In this scientific article were compared two types of organizational cultures which refers to housing municipal services and to association of owners of an apartment building. Being that these two structures are quiet different from each other, so analyses was conducted. In general results were tabulated in order to present improved organizational structure.

Results. Based on the types of organizational culture which has already existed in the theory, was carried out its system modernization in the housing-municipal sphere in a strategic context in connection with an ever-changing environment. As a result, the transformation of the old system and the improvement of the modern one were obtained, which enables HMS to work effectively at different levels.

Practical implications. Particularly were changed indicators which determine type of culture and this will help to organize work between top management and workers, also will improve communication with consumer and provide better image due to the fact that its work become more efficient.

Value/originality. In this work, was considered an issue of organizational culture in connection with housing-municipal sphere. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of service organizational culture. In particular, taking into account the influence on the organizational culture in HMS with external and internal factors, the importance of organizational culture in the transition from the old to the new system.

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF RESULTS OF MANAGEMENT OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 339.3+658.6

Вороніна В.Л.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

У статті проведено аналіз результатів управління господарською діяльністю торговельних підприємств України. Оцінено стан та тенденцій, що склалися в торговельній галузі України на сучасному етапі її розвитку. Проаналізовано динаміку зміни власного капіталу торговельних підприємств, структури джерел фінансування оборотних активів, що використовуються на підприємствах торгівлі. Розглянуто динаміку фінансових результатів діяльності торговельних підприємств України як показника, що найсуттєвіше характеризує потенціал підприємств. Окреслено низку сучасних проблем, оцінено можливості та перспективи розвитку торговельних підприємств під впливом змін, зумовлених економічними та політичними факторами в Україні. Дані проведеного аналізу свідчать про значні проблеми у діяльності майже половини вітчизняних підприємств торгівлі. Вирішення визначеного у статті кола проблемних питань буде сприяти зростанню темпів економічного розвитку торговельних підприємств і підвищенню рівня ефективності їхньої господарської діяльності.

Ключові слова: *активи, господарська діяльність, капітал, результати діяльності, торговельні підприємства, управління, фінансування.*

В статье проведен анализ результатов управления хозяйственной деятельностью торговых предприятий Украины. Оценено состояние и тенденции, сложившиеся в торговой отрасли Украины на современном этапе ее развития. Проанализирована динамика изменения собственного капитала торговых предприятий, структуры источников финансирования оборотных активов, используемых на предприятиях торговли. Рассмотрена динамика финансовых результатов деятельности торговых предприятий Украины как показателя, который характеризует потенциал предприятий. Очерчен ряд современных проблем, оценены возможности и перспективы развития торговых предприятий под влиянием изменений, обусловленных экономическими и политическими факторами в Украине. Решение обозначенного в статье круга проблемных вопросов будет способствовать росту темпов экономического развития торговых предприятий и повышению уровня эффективности их хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *активы, хозяйственная деятельность, капитал, результаты деятельности, торговые предприятия, управление, финансирование.*

The article analyzes the results of management of economic activities of trade enterprises in Ukraine. The state of the trade industry is assessed. Studied trends in the development of trade in Ukraine. The analysis of financing current assets of trade enterprises of Ukraine. Analysis of the dynamics of financial performance of trade enterprises of Ukraine. The state of trade enterprises in Ukraine has positive trends. Growth turnover. Capital increase. Overcoming unprofitability. But there are problems. Analyzed the dynamics of changes in equity capital of trade enterprises. Equity is changing. Today, commercial enterprises operate with a minimum amount of equity. An uncovered loss reduces the total amount of capital and hinders the financing of sustainable enterprise development. This situation requires change. Analyzed sources of financing current assets. In recent years, current assets were financed by current liabilities. No interaction with banking institutions. The dynamics of financial indicators of business activities before taxation is considered. This indicator shows the potential for profit. Showing modern problems. In Ukraine, the economic crisis: a reduction in the production of goods; reduction of imports of products; the acceleration of inflation; price increase; reduction of monetary incomes of the population. This led to a significant reduction in the development of trade enterprises in Ukraine. The possibilities and prospects for the development of trade enterprises under the influence of economic and political factors in Ukraine are considered. Trends in the development of trade in Ukraine: the growth of wholesale and retail trade; restructuring of food and non-food products; increase retail turnover; expansion of sales channels; growth of retail space in Ukraine. At the enterprise, the methods of increasing profitability are: an increase in the growth rate of revenues from the sale of goods. Improved shopping service. Slowdown in operating expenses. Implement effective cost management. It is necessary to improve the profit management mechanism of trade enterprises. Problem solving will contribute to the growth of economic development of trade enterprises and increase the level of efficiency of their economic activities.

Key words: *assets, economic activity, capital, enterprise performance, trade enterprises, management, financing.*

Постановка проблеми. Теорія та практика господарювання свідчать, що стабільний розвиток економіки неможливий без підвищення стійкості та поліпшення господарської діяльності вітчизняних підприємств. Але в сучасних кризових умовах державної економіки суб'єкти господарювання змушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності і вести пошук адекватних рішень найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню.

Сьогодні внутрішня торгівля характеризується усе більшим ускладненням структури та розмаїттям її зв'язків. Це потребує нових підходів до управління її діяльністю, що насамперед забезпечується оцінкою господарської діяльності торговельних підприємств, основною метою якого є одержання ключових параметрів і своєчасне виявлення проблем у діяльності торговельних підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку господарської діяльності торговельних підприємств досліджуються багатьма науковцями. Вітчизняними дослідниками у цій сфері є такі вчені, як В.В. Апопій, О.О. Бакунов, Л.В. Балабанова, І.О. Бланк, П.О. Куцик, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, І.А. Маркіна, А.А. Садеков, Л.В. Фролова, В.І. Ящук та ін.

Однак більшість науковців переважно вивчають окремі аспекти теми, такі як проблеми розвитку торговельної мережі, ефективність розміщення торго-

вельних підприємств тощо. Вважаємо, що питання розвитку господарської діяльності торговельних підприємств є недостатньо висвітленими, тоді як важливість цієї проблеми зростає, і на практиці є велика потреба у таких наукових дослідженнях.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в проведенні економіко-статистичного аналізу стану та тенденцій, що склалися в торговельній галузі України на сучасному етапі її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан торговельних підприємств України на сучасному етапі характеризується позитивними тенденціями, зокрема зростанням товарообороту, нарощенням обсягів капіталу, подоланням збитковості, але, незважаючи на позитивну тенденцію розвитку окремих показників, досі не розв'язана низка проблем, таких як наявність деформованої структури капіталу, низька забезпеченість власними оборотними коштами, низький рівень платоспроможності та забезпеченості резервним капіталом, які необхідно дослідити та успішно розв'язати.

Можна зазначити, що у торговельних підприємств спостерігається нестача власного капіталу для забезпечення сталого розвитку.

У таблиці 1 наведено динаміку зміни власного капіталу торговельних підприємств в Україні за 2013-2017 рр.

За даними табл. 1 видно, що власний капітал має постійну динаміку зміни обсягу. Згідно із статистичними даними, протягом 2014-2016 рр. торгівля – єдина сфера, де зафіксовано від'ємне значення власного капіталу, що пов'язано зі значним зростанням непокритого збитку за останні роки. Так, у 2013 р. власний капітал підприємств торговельної діяльності становив 97 560,1 млн. грн, а в 2014 р. відбулося його скорочення на 121 565,7 млн. грн. Аналогічна ситуація спостерігається у 2015-2017 рр. Нині торговельні підприємства працюють із мінімальним обсягом власного капіталу, який станом на 31.12.2017 р. становив лише 1,32% від загальної суми капіталу торговельних підприємств. Водночас на підприємствах інших видів економічної діяльності цей показники становив 30,52%.

Саме непокритий збиток, який спостерігається протягом аналізованого періоду, зменшує загальну суму власного капіталу та перешкоджає фінансуванню стабільного розвитку підприємства. Ця ситуація потребує змін, основа яких полягає в оптимізації власного капіталу у торговельній сфері, одним із заходів якої є впровадження системи ефективного управління цим видом капіталу [5, с. 75].

Крім власного капіталу, найбільш розповсюдженими джерелами формування оборотних активів є: довгостроковий фінансовий кредит; короткостроковий фінансовий кредит; товарний (комерційний) кредит; внутрішня кредиторська заборгованість підприємства та інші джерела фінансування. Як правило, поточні потреби підприємства в оборотних активах покриваються передусім власним капіталом, потім кредиторською заборгованістю та короткостроковим кредитом.

Структура джерел фінансування оборотних активів, що використовуються на підприємствах торгівлі України, наведена в табл. 2.

Порівнюючи обсяги оборотних активів та джерел фінансування, бачимо негативну динаміку: у 2015 р. весь обсяг оборотних активів фінансується за рахунок поточних зобов'язань. Від'ємне значення перманентного капіталу свідчить, що навіть певна частка необоротних активів фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу. Перманентний капітал має тенденцію до скорочення протягом досліджуваного періоду. Так, у 2013 р. обсяг такого капіталу становив 59,7 млрд. грн, а у 2015 р. власний капітал та довгостроковий позиковий капітал взагалі не використовувалися для фінансування оборотних активів.

Таблиця 1

Стан капіталу торговельних підприємств порівняно з підприємствами інших видів економічної діяльності України за 2013–2017 рр.

Показники	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Загальна сума капіталу всіх підприємств, млн. грн, у тому числі:	5712274,8	5994265,6	8073783,4	9991791,2	9961779,1
– підприємств торговельної діяльності *	1148632,8	1171108,1	1397959,2	1790317,2	1993356,9
– підприємств інших видів економічної діяльності	4563642,0	4823157,5	6675824,2	8201474,0	7968422,2
Сума власного капіталу всіх підприємств, млн. грн, у тому числі:	1950374,9	1480658,0	2288741,4	2445803,7	2458527,6
– підприємств торговельної діяльності *	97560,1	-24005,6	-67325,4	-27173,6	26231,7
– підприємств інших видів економічної діяльності	1852814,8	1504663,6	2356066,8	2472977,3	2432295,9
Питома вага власного капіталу у загальній сумі капіталу, %, у тому числі:	34,14	24,70	28,35	24,48	24,68
– підприємств торговельної діяльності *	8,49	-2,05	-4,82	-1,52	1,32
– підприємств інших видів економічної діяльності	40,60	31,20	35,30	30,15	30,52

* оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (згідно КВЕД 2010)

Джерело: [1]

Таблиця 2

Джерела фінансування оборотних активів та їхня частка на підприємствах торгівлі України за 2013–2016 рр.

Показник	Рік				Темп приросту 2016/2013, %
	2013	2014	2015	2016	
Поточні забезпечення, млрд. грн	2,4	3,0	6,1	6,6	175,00
Питома вага, %	0,31	0,34	0,51	0,43	38,71
Кредиторська заборгованість, млрд. грн	434,9	522,2	684,6	795,1	82,82
Питома вага, %	54,62	59,41	57,7	51,42	-5,86
Короткострокові кредити банків, млрд. грн	111,2	128,6	138,0	135,3	21,67
Питома вага, %	13,96	14,63	11,63	8,75	-37,32
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків, млрд. грн	1,8	2,4	3,8	3,7	105,60
Питома вага, %	0,22	0,27	0,32	0,24	9,09
Інші поточні зобов'язання, млрд грн	186,2	218,6	379,7	602,4	223,52
Питома вага, %	23,38	24,87	32,0	38,95	66,59
Перманентний капітал, млрд. грн	59,7	4,1	–25,7	3,3	-94,47
Питома вага, %	7,5	0,46	–2,17	0,21	-97,20
Усього оборотних активів, млрд. грн	796,3	878,9	1186,5	1546,4	94,19

Джерело: [1]

Таким чином, основним джерелом формування оборотних активів був короткостроковий позиковий капітал. Така динаміка негативно впливає на фінансову стійкість підприємств [5, с. 75].

На підприємствах торгівлі кредиторській заборгованості належить найбільша частка у джерелах фінансування оборотних активів. Так, за даними Державної служби статистики України [1], її обсяг у 2013 р. становив 434,9 млрд. грн, в 2015 р. збільшився до 684,6 млрд. грн, а в 2016 р. – 795,1 млрд. грн; частка зросла з 54,62% до 57,7% та 51,42% відповідно. Значна частина кредиторської заборгованості підприємства формується за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Інші поточні зобов’язання також відіграють значну роль у фінансуванні оборотних активів, помітна тенденція до зростання їхніх обсягів та частки. Так, у 2013 р. їхній обсяг становив 186,2 млрд. грн, а в 2016 р. зріс до 602,4 млрд. грн, частка збільшилася з 23,38% до 38,95%.

Поточні забезпечення та доходи майбутніх періодів відіграють незначну роль у фінансуванні оборотних активів. Поточні забезпечення протягом досліджуваного періоду зросли з 2,4 млрд. грн у 2013 р. до 6,6 млрд. грн у 2016 р., а їхня частка – з 0,31% до 0,43%. Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків займають незначну частку у фінансуванні оборотних активів: у 2013 р. – 0,22%; 2015 р. – 0,32%; 2016 р. – 0,24%; обсяг відповідно – 1,8 млрд. грн, 3,8 млрд. грн та 3,7 млрд. грн.

У разі нестачі кредиторської заборгованості підприємство для покриття поточних фінансових потреб може використати банківський кредит. Банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форм власності та сфер господарювання відіграє одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Незважаючи на те, що кризові явища в економіці практично підірвали фінансову стійкість більшості вітчизняних підприємств, унаслідок чого різко скоротилася кількість надійних позичальників (на фоні падіння прибутковості банківських операцій), кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків [5, с. 77].

Ми переконалися, що упродовж останніх років фінансування оборотних активів здійснювалося переважно за рахунок поточних зобов’язань. Але навіть в умовах повної залежності торговельних підприємств від короткострокового позикового капіталу рівень взаємодії з банківськими установами залишається вкрай низьким. У цьому ми можемо переконатися, ознайомившись із даними табл. 3.

Залучення підприємствами кредитних ресурсів може відбуватися на довго- та короткостроковій основі. Короткострокові кредити найчастіше залучаються для фінансування оборотних активів підприємств, покриття тимчасових касових розривів, придбання товарів, виробничих запасів тощо. Натомість довготермінові кредити, як правило, спрямовуються на фінансування оборотних активів із тривалим терміном оборотності. За даними таблиці 3, на підприємствах торгівлі обсяг короткострокових кредитів банків зріс у 2014 р. до 138,16 млрд. грн, потім скоротився до 130,05 млрд. грн у 2016 р., частка зменшилася з 14,46% до 8,73% відповідно.

За окремими видами торговельної діяльності тенденція у використанні саме банківського короткострокового кредитування була неоднорідною (рис. 1).

Таблиця 3

Динаміка короткострокових кредитів банків, що використовують торговельні підприємства України, за 2013–2016 рр.

Показник	Рік				Темп приросту 2016/2013, %
	2013	2014	2015	2016	
Поточні зобов'язання і забезпечення торговельних підприємств, млрд. грн:	845,84	955,20	1164,73	1490,54	76,22
– підприємств оптової торгівлі	723,37	810,84	992,06	1273,6	76,06
– підприємств роздрібної торгівлі	122,48	144,35	172,67	216,91	77,09
Сума короткострокових кредитів банків, що використовують торговельні підприємства, млрд. грн:	135,24	138,16	132,55	130,05	-3,84
– підприємств оптової торгівлі	113,09	121,01	115,71	101,16	-10,55
– підприємств роздрібної торгівлі	22,15	17,15	16,84	28,89	30,43
Питома вага короткострокових кредитів банків у загальній сумі поточних зобов'язань торговельних підприємств, %	15,99	14,46	11,38	8,73	-45,40
– підприємств оптової торгівлі	15,63	14,92	11,66	7,94	-49,20
– підприємств роздрібної торгівлі	18,08	11,88	9,75	13,32	-26,33

Джерело: [1]

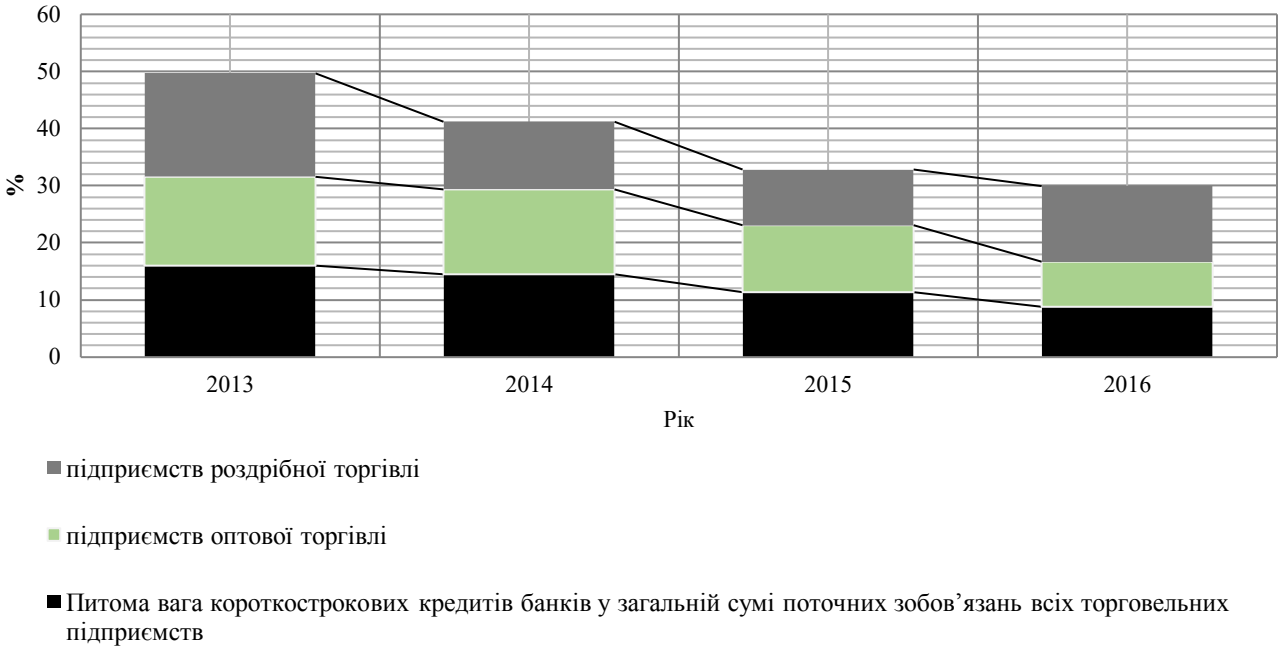


Рис. 1. Питома вага короткострокових кредитів банків у загальній сумі поточних зобов'язань торговельних підприємств України

Джерело: [1]

Така тенденція пояснюється низьким рівнем довіри банківського сектора через низьку фінансову стійкість торговельних підприємств. На сучасному етапі розвитку торговельних підприємств однією з найважливіших складових частин оцінки господарської діяльності та об'єктів дослідження є потенціал формування прибутку як одного з найважливіших видів фінансових ресурсів, що формують підприємства із внутрішніх джерел, та є показником, що визначає рівень прибутковості [6, с. 164].

Розглянемо динаміку фінансових результатів діяльності торговельних підприємств до оподаткування як показника, що найсуттєвіше характеризує потенціал формування прибутку, та чистого прибутку торговельних підприємств України (табл. 4).

Динаміку фінансових результатів до оподаткування торговельних підприємств України наведено на рис. 2.

Проведені аналітичні розрахунки свідчать, що впродовж 2013–2015 років спостерігався негативний фінансовий результат до оподаткування на торговельних підприємствах. Найкритичніший стан спостерігається у 2014 році (-120212,6 млн. грн). Упродовж 2016-2017 рр. цей показник знов набув позитивного значення. До того ж, намітилася позитивна тенденція до його зростання.

Останніми роками торгівля України розвивається в умовах загострення економічної кризи (починаючи з 2012 р.), яка, до того ж, посилилася воєнними діями на сході держави

Таблиця 4

Фінансові результати до оподаткування торговельних підприємств України за 2013–2017 рр.

Рік	Фінансовий результат, млн. грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн
Оптова торгівля					
2013	–2362,7	66,3	28754,6	33,7	31117,3
2014	–98494,3	65,4	27513,1	34,6	126007,4
2015	–69738,1	75,3	41262,8	24,7	111000,9
2016	1975,7	75,2	53837,3	24,8	51861,6
2017	27315,9	75,3	64804,8	24,7	37488,9
Роздрібна торгівля					
2013	–3206,2	71,6	5345,2	28,4	8551,4
2014	–21718,3	73,1	4029,8	26,9	25748,1
2015	–9003,2	80,4	11060,7	19,6	20063,9
2016	702,1	79,1	13769,5	20,9	13067,4
2017	6414,1	75,9	16710,7	24,1	10296,6

Джерело: [1]

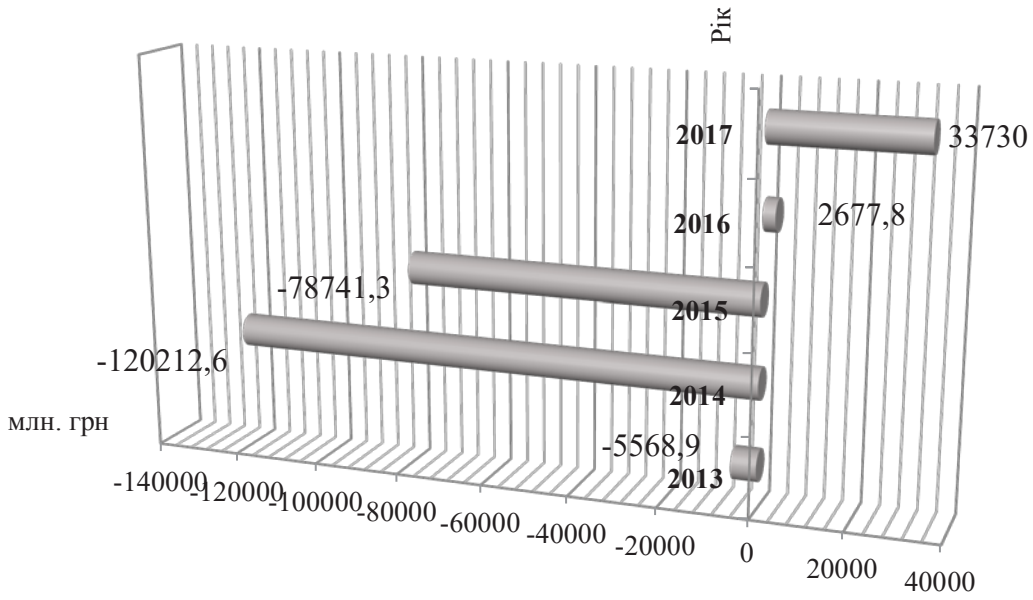


Рис. 2. Фінансові результати до оподаткування підприємств торгівлі України за 2013–2017 рр.

Джерело: [1]

(з 2014 р.). Загострення економічної кризи призвело до:

– значного скорочення виробництва товарів народного споживання;

– зменшення імпорту продукції;

– прискорення темпів інфляції;

– значного зростання цін на товари;

– значного скорочення реальних грошових доходів населення.

Такі фактори, що склалися в умовах кризи, призвели до суттєвого скорочення темпів розвитку діяльності торговельних підприємств в Україні.

Слід відзначити, що серед основних тенденцій розвитку торгівлі в Україні можна виділити: зростання показника оптового та роздрібного товарообороту та посилення значущості роздрібної торгівля для економіки країни; зміни в структурі реалізації продовольчих та непродовольчих товарів в бік нарощування продажів продовольства; підвищення рівня роздрібного товарообігу на одну особу в містах та селах України; розширення різновидів каналів збуту продукції; зростання торгових площ по Україні, укрупнення бізнесу та скорочення кількості малих торгових об’єктів; географічні відмінності у динаміці торговельних площ.

Для визначення тенденцій прибутковості торговельних підприємств в Україні розглянемо обсяги їхнього чистого прибутку в динаміці (табл. 5).

Виявлені тенденції спричинені насамперед умовами економічної кризи та військово-політич-

Таблиця 5

Чистий прибуток (збиток) підприємств оптової та роздрібної торгівлі України за 2013–2017 рр.

Рік	Фінансовий результат, млн. грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн
Оптова торгівля					
2013	–7798,7	65,0	23562,3	35,0	31361,0
2014	–102764,2	64,4	22362,7	35,6	125126,9
2015	–74857,0	74,9	35061,3	25,1	109918,3
2016	–6708,9	74,8	45601,3	25,2	52310,2
2017	17945,2	75,0	55389,0	25,0	37443,8
Роздрібна торгівля					
2013	–4418,0	70,2	4237,5	29,8	8655,5
2014	–22241,2	71,9	3171,3	28,1	25412,5
2015	–10886,4	80,1	9193,2	19,9	20079,6
2016	–1561,4	78,8	11475,7	21,2	13037,1
2017	3454,0	75,6	13719,3	24,4	10265,3

Джерело: [1]

ної нестабільності, які є в Україні тривалий період. Саме внаслідок подій кінця 2013 року розпочалося значне зниження рівня прибутковості українських підприємств, яке в майбутньому було підсилено військовими діями на території України.

Починаючи з 2015 року спостерігається покращення ситуації. Хоча фінансовий результат був від'ємним (це майже в півтора разу менше, ніж у 2014 році), проте частка оптових підприємств, які отримали прибуток, становила 74,9%, роздрібних – 80,1%.

Загальна сума чистого збитку торговельних підприємств у 2016 році становила 8270,3 млн. грн. Проте 74,8% оптових підприємств отримали прибуток, решта (25,2%) зазнали збитків; 78,8% роздрібних торговельних підприємств отримали прибуток, решта (21,2%) зазнали збитків.

Для порівняння, у 2015 р. кількість прибуткових оптових підприємств становила 74,9%, а роздрібних – 80,1%.

Динаміка рентабельності торговельних підприємств за 2013–2017 роки наведена на рис. 3.

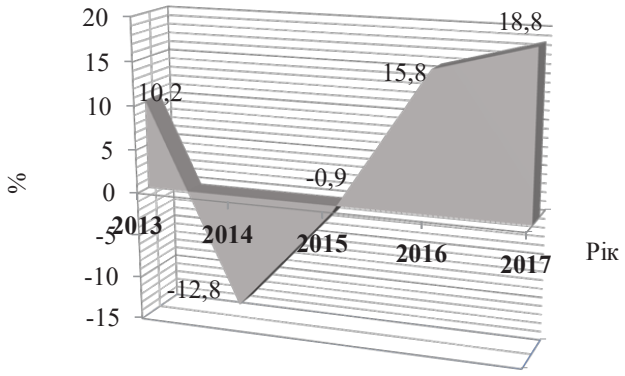


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств торгівлі України за 2013–2017 рр.

Джерело: [1]

Аналіз показав, що у 2014-2015 рр. діяльність торговельних підприємств була нерентабельною. За 2016-2017 рр. спостерігається підвищення рентабельності операційної діяльності торговельних підприємств. Причому рентабельність операційної діяльності у 2016-2017 рр. зросла в декілька разів порівняно з 2015 р.

Вважаємо, що на рівні підприємства шляхами підвищення рентабельності є збільшення темпів зростання доходу від реалізації товарів, до яких можна віднести покращення торгового сервісу та стимулювання розвитку сучасних типів магазинів. Також шляхом підвищення рентабельності є зниження темпів зростання операційних витрат. Можна здійснити такі заходи, як упровадження ефективних інструментів менеджменту для управління витратами (бенчмаркінг, бюджетування) та вибір оптимальної конкурентної стратегії.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зазначити таке. Дані проведеного аналізу свідчать про значні проблеми у діяльності майже половини вітчизняних підприємств торгівлі. Причинами такої ситуація є насамперед відсутність планування та контролю за формуванням та використанням прибутків підприємства, чіткого оцінювання показників прибутковості попередніх та поточних періодів та прогнозування на майбутнє. Ще однією причиною падіння прибутків підприємств стає невміння формулювання основних тактичних та стратегічних цілей підприємства, що призводить до неконтрольованих витрат фінансових ресурсів.

Попри позитивну динаміку господарських результатів протягом останніх років, більшості підприємств роздрібної торгівлі властивий низький рівень ефективності управління прибутком. Ця ситуація виникла загалом через невідповідність господарського механізму підприємств

умовам ринкової економіки. Причини при цьому різні: для деяких підприємств характерний несучасний рівень торговельних процесів; відсутність зв'язку між складом, розмірами матеріально-технічної бази, обсягами та структурою попиту; якість і асортимент товарів, які недостатньо відповідають потребам покупців. Для інших – невідповідність між роздрібними цінами й витратами, між обсягами реалізації товарів і витратами тощо. Разом із тим практично майже всі вітчизняні підприємства торгівлі мають труднощі через низьку якість функціонування підсистем управління, що суттєво відстають стосовно організації та технології управління від крупних закордонних фірм, кількість яких збільшується на споживчому ринку України.

Тому виникає необхідність розроблення ефективного механізму управління прибутками, який би містив коло інструментів та важелів впливу для стимулювання діяльності підприємства. Розв'язання визначеного кола проблемних питань буде сприяти зростанню темпів економічного розвитку торговельних підприємств і підвищенню рівня ефективності їхньої господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення: 21.01.2018).

2. Вороніна В.Л. Основні етапи побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. С. 259-265.

3. Маркіна І. Социально-экономическая сущность внутренней торговли // Економічний аналіз : зб. наук. праць. 2016. № 23. С. 52-60.

4. Маркіна І., Вороніна В.Л. Стратегическое управление прибылью торгового предприятия с учетом стадии его жизненного цикла // Экономика Крыма: научно-практический журнал. 2013. № 1 (42). С. 199-204.

5. Маркіна І.А., Вороніна В.Л. Управління прибутком торговельних підприємств: [монографія]. Полтава: ПП «Астрая», 2018. 167 с.

6. Куцик П.О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління: [монографія]. Чернівці: Технодрук, 2015. 370 с.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini [State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. (data zvernennya: 21.01.2018).

2. Voronina V.L. (2013) Osnovni etapi pobudovi modeli monitoringu stanu sistemi upravlinnya pributkom [The main stages of building a model for monitoring the state of the income management system]. *Naukovi pratsi Kirovogradskogo natsionalnogo tehnichnogo universitetu. Seriya: Ekonomichni nauki* № 6, pp. 259-265. (in Ukrainian).

3. Markina I. (2016) Sotsialno-ekonomicheskaya suschnost vnutrenney torgovli [The socio-economic essence of domestic trade]. *Ekonomichniy analiz* № 23, pp. 52-60. (in Ukrainian).

4. Markina I., Voronina V. (2013) Strategicheskoe upravienie pribyilyu torgovogo predpriyatiya s uchetom stadii ego zhiznennogo tsikla [Strategic management of the profit of a commercial enterprise taking into account its life cycle stage]. *Ekonomika Kryima* № 1 (42), pp. 199-204. (in Ukrainian).

5. Markina I.A., Voronina V.L. (2018) Upravlinnya pributkom torgovelnih pidpriemstv [Managing profits of trading enterprises]. Poltava: PP «Astraya», pp. 167. (in Ukrainian).

6. Kutsik P.O. (2015) Diyalnist torgovelnih pidpriemstv u konkurentnomu seredovischi: kontrolno-analitichne zabezpechennya sistemi upravlinnya [Activities of trading enterprises in a competitive environment: control and analytical support of the management system]. Chernivtsi: Tehnodruk, pp. 370. (in Ukrainian).

Voronina V.L.
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy

ASSESSMENT OF RESULTS OF MANAGEMENT OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE

Purpose of the article. Stable development of the economy is impossible without increasing stability and improving the economic activity of Ukrainian enterprises. Under the crisis, enterprises adapt to political and socio-economic instability. They are looking for problems and ways to reduce threats to their activities. This requires new approaches to management. Many scientists are investigating the problems of the development of the economic activity of trading enterprises. However, the development of the economic activity of the trading enterprises was not considered. The importance of the problem increases. Scientific research is relevant.

Methodology. The article analyzes the results of management of economic activity of Ukrainian trade enterprises. The status and tendencies that have developed in the sphere of trade of Ukraine at the present stage of its development are estimated.

Results. The purpose of the study is to conduct an economic and statistical analysis of the state and trends in the trade of Ukraine at the present stage of its development. The state of trading enterprises in Ukraine has positive tendencies. Growth of turnover. Increase in capital. Overcoming unprofitability. But there are problems. Lack of justice for sustainable development. The dynamics of changes in the equity of trading enterprises is analyzed. Own capital changes. Today, businesses operate with a minimum amount of equity. Uncovered losses reduce the total amount of capital and impede the financing of sustainable development of enterprises. This situation requires changes. The sources of financing of current assets are analyzed.

Also, the most common sources of current assets are: long-term financial loans; short-term financial loan; commodity (commercial) loan; internal payables and other sources of financing. As a rule, current needs of the enterprise in working assets are mainly covered by equity, then accounts payable and short-term loans. In recent years, current assets have been funded through current liabilities. No interaction with banking institutions. The dynamics of financial indicators of activity of commercial enterprises before taxation is considered. This indicator characterizes the potential for profit.

Practical consequences. In Ukraine, the economic crisis: reduction of production of goods; reduction of import of products; acceleration of inflation; increase in price; reduction of the population's cash incomes. This has led to a significant reduction in the development of trading enterprises in Ukraine. Trends in trade development in Ukraine: growth of wholesale and retail trade turnover; restructuring of food and non-food products; increase retail turnover; expansion of sales channels; growth of retail space in Ukraine.

Value/originality. At the enterprise, ways to increase profitability are: increase in the growth rate of revenue from the sale of goods. Improved shopping service. Decrease in operating expenses. Implement effective cost management. It is necessary to improve the mechanism of profit management of trading enterprises. The solution of problems will contribute to the growth of the economic development of enterprises of trade and increase the level of efficiency of their economic activities.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

PECULIARITIES OF SMALL ENTERPRISES COMPETITIVENESS FORMATION IN UKRAINE

УДК 658.1

Жалінська І.В.
к.е.н., доцент
Житомирський державний технологічний університет
Кушнір С.О.
магістр
Житомирський державний технологічний університет

У статті досліджено переваги та недоліки функціонування малих підприємств, а також визначено актуальні напрями формування їх конкурентоспроможності в Україні. Наведено коротку характеристику стану розвитку малого бізнесу за основними показниками діяльності в Україні натепер. Визначено, що зараз конкурентні переваги вітчизняних малих підприємств базуються на низьких витратах на робочу силу або природні ресурси. Це дає змогу стверджувати, що малі підприємства не повною мірою використовують наявний потенціал, що відображається у збиткових результатах діяльності. Однією з основних причин є незадовільний менеджмент, хоча основні чинники розвитку повинні формуватися на рівні підприємства. Потенційні можливості малого бізнесу запропоновано визначати як його конкурентні переваги, які лежать в основі формування конкурентних стратегій та дають змогу зберігати конкурентні позиції і бути конкурентоспроможним на ринку. Перспективна конкурентна перевага малих підприємств нині полягає у впровадженні концепції індивідуалізації споживачів – клієнтоорієнтованості, що дасть додаткові переваги підприємству з підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: *малі підприємства, конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, потенціал, клієнтоорієнтованість.*

В статье исследованы преимущества и недостатки функционирования малых предприятий, а также определены актуальные направления формирования их конкурентоспособности в Украине. Приведена краткая характеристика развития малого бизнеса по основным показателям деятельности в Украине в настоящее время. Определено, что в данный момент конкурентные преимущества отечественных малых предприятий базируются на низких затратах на рабочую силу или природные ресурсы. Это позволяет утверждать, что малые предприятия не в полной мере используют имеющийся потенциал, что отражается в убыточных результатах деятельности. Одной из основных причин является неудовлетворительный менеджмент, хотя основные факторы развития должны формироваться на уровне предприятия. Потенциальные возможности малого бизнеса предложено определять как его конкурентные преимущества, которые лежат в основе формирования конкурентных стратегий и позволяют сохранять конкурентные позиции и быть конкурентоспособным на рынке. Перспективное конкурентное преимущество малых предприятий на сегодня заключается во внедрении концепции индивидуализации потребителей – клиентоориентированности, что даст дополнительные преимущества предприятию по повышению конкурентоспособности.

Ключевые слова: *малые предприятия, конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, потенциал, клиентоориентированность.*

In the article the advantages and disadvantages of small enterprises functioning are investigated, their specific competitive advantages under market conditions of economic activity are determined. The main advantages are the followings: support for the stability of market relations, rapid reorientation of activities in accordance with the needs of the market and local conditions, providing additional working places, active innovation processes, the possibility of individualization of goods and services in accordance with specific consumers requests, the form of implementation of the entrepreneurial initiative, an important element of interethnic interactions. A brief analysis of the state of small business development in Ukraine at present is presented. Its main features are quite a significant number of enterprises, but their activities are unprofitable. It is determined that nowadays the competitive advantages of domestic small enterprises are based on low labor costs or natural resources. On the basis of the generalization of the analysis results of the advantages and disadvantages of small enterprises functioning, we can state that at present small enterprises do not fully use their existing potential. The competitiveness of small enterprises as an opportunity to maintain competitive positions in the market through the implementation of competitive strategies based on certain competitive advantages as potential opportunities of small business is determined. It is suggested to determine the actual competitive advantage of small enterprises as a concept of consumer individualization – customer orientation. It is defined as a tool of partner relationships between the company and target customers to meet their needs, which is aimed at obtaining a permanent long-term profit through certain key competences of the company. This will allow enterprises to keep existing buyers, attract potential buyers and create a positive image of the company. In addition, this approach will contribute to the development of self-organization processes at small enterprises. In general, this will provide conditions for increasing the competitiveness of small enterprises.

Key words: *small enterprises, competition, competitiveness, competitive advantages, potential, customer orientation.*

Постановка проблеми. Забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності є нагальною проблемою будь-якого підприємства за ринкових умов господарювання. Умовами його досягнення є чітке визначення конкурентних переваг підприємства та розроблення на їх основі визначеної конкурентної стратегії. Малі підприємства, становлячи основу національної економіки будь-якої країни, найбільш гостро відчувають проблему конкурентоспроможності, оскільки стикаються зі значною конкуренцією не тільки з боку малих підприємств, що випускають аналогічну продукцію або надають схожі послуги, але й з боку великих компаній, які володіють значними фінансовими ресурсами для просування товару чи послуги.

Зазначимо, що забезпечення конкурентоспроможності малих підприємств досягається на декількох рівнях, які дослідники розглядають як національні, регіональні та на рівні підприємства. Так, розвиток малого та середнього бізнесу доволі суттєво залежить від економічної політики держави, на відміну від корпорацій. Проте управління

конкурентоспроможністю на рівні окремого підприємства є не менш важливим.

Варто підкреслити, що, незважаючи на тривалий час розбудови національної економіки України на ринкових засадах, досі не досягнуто задовільного рівня розвитку малого та середнього бізнесу. В науковій літературі доволі широко висвітлюються причини такого стану, де поміж іншого зазначається фрагментарний характер підтримки малого та середнього бізнесу, непродумана економічна політика в цій царині. Проте також зазначається і недостатня управлінська компетентність керівників та власників бізнесу. Тому проблеми формування конкурентоспроможності малих підприємств на рівні підприємства залишаються актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність як предмет дослідження висвітлена в значній кількості наукових праць. Так, стали вже класичними роботи таких відомих закордонних та вітчизняних науковців: М. Портера, Д. Сакса, Дж. Стренда, Р. Лукаса, Р. Солоу, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Р. Фатхутдінова, З. Шершньової, В. Немцова, Г. Азоєва та ін.

Проте науковий інтерес до питання конкурентоспроможності нині є доволі значним, що зайвий раз підтверджує його актуальність. Причому наукові розвідки проводяться в багатьох напрямах. Так, конкурентоспроможність малих підприємств за умов глобалізації досліджена в працях О.В. Солоїда, Н.М. Яковенко [1; 2]. Доволі значна увага науковців зосереджена на забезпеченні конкурентоспроможності малих підприємств як фактора регіонального розвитку. Висвітлення різноманітних аспектів цієї проблеми знаходимо в працях В.В. Міци [3], колективній монографії В.П. Мікловди, І.Г. Брітченка, Н.Ю. Кубіній, С.Б. Колодинського, Л.М. Ціцака [4, с. 69-134]. Безпосередньо проблеми розвитку малого підприємництва та малих підприємств в Україні, потенціал їх розвитку, стратегії управління досліджувалися в роботах Ю.М. Ярової, С.А. Крекотуна, Л.В. Соколової, О.В. Колісник [5; 6; 7].

Проте формування конкурентоспроможності малих підприємств в Україні в теперішніх умовах господарювання та основні чинники, які впливають на цей процес, за умов посилення конкуренції на вітчизняному ринку залишаються не до кінця вивченими та потребують подальшого розроблення.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення основних чинників та актуальних напрямів формування конкурентоспроможності малих підприємств в Україні в теперішній час.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як уже зазначалося вище, малий та середній бізнес становлять основу національної економіки, оскільки саме вони забезпечують конкуренцію на ринках. Проте, окрім розвитку конкуренції, малі підприємства володіють додатковими перевагами. Результати аналізу публікацій щодо конкурентоспроможності малих підприємств [1; 2; 6; 8; 9] та власних досліджень дають змогу окреслити основні переваги малих підприємств, а саме:

- сприяння усуненню диспропорцій на окремих товарних ринках внаслідок його здатності швидко реагувати на потреби ринку, оскільки підприємства в такому разі не втрачають на масштабах виробництва;
- створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, що особливо актуально на регіональному рівні, оскільки малий бізнес швидко адаптується під місцеві умови;
- підтримка стабільності ринкових відносин за умови широкої залученості населення в малий та середній бізнес (на думку зарубіжних учених, стабільність системи забезпечується за умови, що 20–30% громадян країни мають власну справу [9, с. 90]);
- доволі активні інноваційні процеси завдяки вільному перебігу організаційних процесів на малих підприємствах (з 61 великого відкриття XX століття 48 були зроблені на малих та середніх підприємствах [9, с. 90]);
- можливість індивідуалізації товарів та послуг відповідно до специфічних запитів споживачів за утримання конкурентоспроможної ціни;
- найрозповсюдженіша форма реалізації підприємницької ініціативи (підприємницької теорії фірми),
- важливий елемент міжнаціональної взаємодії за теперішніх умов активних глобалізаційних процесів.

Водночас дослідники вказують на певні недоліки, якими володіє малий бізнес, такі як високий рівень ризику і, як наслідок, нестійке становище на ринку; залежність від дій великих компаній; недоліки в управлінні; підвищена чутливість до змін умов господарювання тощо [9, с. 91].

Стан розвитку малого бізнесу оцінюють за показниками кількості малих підприємств, зайнятих там працівників, обсягом доданої вартості, що створена малими підприємствами. За даними Державної служби статистики України, в 2017 році в країні кількість малих підприємств становила 322 920 одиниць, що дорівнює 95,5% від загальної кількості підприємств; кількість зайнятих працівників дорівнювала 1658,9 тис. осіб (або 28,5% від загальної кількості зайнятих); додана вартість становила 389 209,9 млн грн (або 18,6% до загальної доданої вартості). Проте фінансові результати діяльності малих підприємств є збитковими вже протягом тривалого періоду (у 2017 р. чистий збиток малих підприємств становив 20971,9 млн грн), хоча відсоток малих підприємств, які отримали прибуток, становить 72,7% [10]. Варто зауважити, що протягом останніх років величина наведених показників мало змінювалася, окрім періоду

2014–2016 років, коли спостерігався низхідний тренд.

Функціонування малих підприємств відбувається в умовах певної економічної ситуації в країні, що не може не позначитися на їхній діяльності. Наведемо основні тенденції розвитку підприємств: стабільність темпів економічного зростання; концентрація виробничих потужностей великих виробників разом зі збереженням значної кількості дрібних підприємств; посилення залежності від ринків сировини, паливно-енергетичних ресурсів; зростання фізичного та морального зносу виробничих засобів; вплив імпорту на посилення конкурентної боротьби за розширення сфер діяльності в умовах світогосподарських зв'язків; підвищення значущості інноваційно-інвестиційної активності; посилення вимог до якості продукції; індивідуалізація попиту споживачів [11, с. 118]. Вочевидь, зазначені тенденції створюють можливості для реалізації малими підприємствами своїх конкурентних переваг, які базуються на розвиненому ринковому середовищі.

Проте, як зазначається в більшості досліджень [6; 11], зараз конкурентні переваги значної кількості українських підприємств базуються або на низьких витратах на робочу силу, або на природних ресурсах. Таким чином, малі підприємства в Україні не повною мірою використовують потенціал свого розвитку, який зумовлений специфікою ведення бізнесу, його додатковими перевагами. Однією з причин такого стану є в тому числі й недостатня увага до формування визначеної конкурентної стратегії малих підприємств.

Незважаючи на наявність багатьох причин, які ускладнюють функціонування малих підприємств в Україні на макрорівні, зокрема високий ступінь регуляції та наявність багатьох бюрократичних перепон як для започаткування бізнесу, так і для його ведення [12], на нашу думку, основні чинники розвитку повинні формуватися на рівні підприємства. Нині є доволі значна кількість причин, в основному зумовлених незадовільним менеджментом підприємства, які не дають змоги не тільки розвиватися, але й навіть досягати беззбитковості. Ґрунтуючись на результатах аналізу публікацій щодо проблем розвитку малих підприємств [1; 2; 6; 12] та власних досліджень, наведемо найбільш важливі фактори незадовільного стану розвитку малих підприємств, які носять в основному внутрішньофірмовий характер. До них належать:

- застаріла матеріально-технічна база, незадовільний технологічний та технічний рівень. Варто зауважити, що вказана причина зумовлена в тому числі й складністю доступу до фінансових ресурсів [12];
- прагнення до максимальної самостійності, тоді як більшість зарубіжних малих підприємств працює в умовах субпідряду, франчайзингу тощо [2];
- поєднання в межах одного малого підприємства декількох видів діяльності, неможливість орієнтуватися на однопродуктову модель розвитку [1]. Дійсно, орієнтація на стратегію диверсифікації як засобу зменшення сезонності діяльності є успішною лише у разі значного запасу фінансової міцності підприємства, що для малого бізнесу є доволі проблематичним;
- низький рівень організації маркетингової діяльності на підприємстві, особливо в частині дослідження ринку (запитів споживачів, дій конкурентів тощо);
- на більшості вітчизняних малих підприємств діє суто лінійна організаційна структура, і більшість рішень з різних аспектів діяльності підприємства приймаються винятково керівником (власником). Це призводить до низької якості управлінських рішень та, відповідно, загального менеджменту підприємства, стримує ініціативу працівників та перешкоджає процесам самоорганізації.

Зауважимо, що у 2018 році при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі за підтримки ЄС створено Офіс розвитку малого та середнього підприємництва. Його головною метою є розроблення цільових програм підтримки малого та середнього бізнесу, а також створення можливостей для покращення підприємницьких навичок, полегшення доступу до фінансування та розвиток мережі інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу [13]. Звісно, така підтримка має надати новий поштовх для розвитку малого та середнього бізнесу в країні.

Загалом змістовна наповненість категорії конкурентоспроможності досить досліджена в науковій літературі. Наведемо визначення цієї категорії, яке нині, на нашу думку, найбільш повно відображає його зміст. Конкурентоспроможність підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг чи продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність свого функціонування [11, с. 117]. Тобто важливо підкреслити, що конкурентоспроможність повинна базуватися на визначених конкурентних перевагах підприємства, які своєю чергою мають бути реалізовані через підтримуючу їх конкурентну стратегію.

При цьому конкурентні переваги малих підприємств суттєво відрізняються від конкурентних переваг, наприклад, корпорацій. Більшість інструментів стратегічного аналізу розроблені саме для великих підприємств. Звісно, якщо є мета розширення господарської діяльності для малого підприємства, то в такому разі варто подумати над зміною організаційно-правової форми ведення бізнесу, оскільки досягнення такої мети неминуче приведе до збільшення кількості працівників, ускладнення організаційної структури управління, бізнес-процесів тощо.

Тому, наприклад, є окремі інструменти аналізу для вибору конкурентних стратегій для малого бізнесу, наприклад SPACE-аналіз.

Як відомо, конкурентну перевагу визначають як перевагу підприємства над конкурентами завдяки відмітним характеристикам продукції або послуги, які є цінними для споживачів. В класичній економічній літературі їх поділяють на зовнішні (базуються на відмітних якостях товару, які утворюють цінність для покупця) та внутрішні (базуються на перевазі фірми щодо менших витрат виробництва, які забезпечуються організаційною і виробничою системою підприємства).

До специфічних конкурентних переваг малих підприємств дослідники відносять [6, с. 175]:

– здатність забезпечити підприємству ринкове становище на тривалий час, що вигідно відрізняє його від конкурентів (унікальний збутовий проект);

− націленість на специфічні запити клієнта, що дає змогу принести релевантну користь цільовій групі споживачів;

− опора на специфічні, оригінальні здатності й ресурси підприємства, що не піддаються імітації з боку конкурентів.

Зважаючи на суттєвий вплив місцевих умов на діяльність малих підприємств та труднощі в досягненні внутрішніх конкурентних переваг (наприклад, зниження операційних витрат), на нашу думку, суттєвою конкурентною перевагою для малих підприємств повинна стати клієнтоорієнтованість.

Клієнтоорієнтованість визначають як знаряддя партнерських відносин компанії та цільових споживачів для задоволення їхніх потреб, що спрямоване на одержання постійного довготривалого прибутку через певні ключові компетенції компанії [14, с. 166]. Підхід, який базується на концепції індивідуалізації споживача, дасть змогу утримати наявних покупців, привабити потенційних покупців та створити позитивний імідж підприємства. При цьому, як підкреслюється в дослідженні М.Й. Романчукевича, клієнтоорієнтованість забезпечує взаємозв'язок внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [14], оскільки ключові компетенції підприємства (в тому числі, наприклад, організаційна культура, технологічні переваги тощо) реалізуються за індивідуального підходу до споживача, і навпаки, вивчення індивідуальних потреб споживача впливає на ключові компетенції. На нашу думку, такий підхід сприятиме розвитку процесів самоорганізації на малих підприємствах, що наразі є доволі проблематичним за переважання жорстких ієрархічних структур, які перешкоджають реалізації однієї з основних додаткових переваг малого бізнесу – інноваційності. Окрім того, клієнтоорієнтованість може бути застосована до більшості підприємств малого бізнесу без врахування специфіки їхньої діяльності.

Таким чином, зважаючи на особливі специфічні переваги малого бізнесу та існування об'єктивних обмежень, які накладаються під час його ведення, а також сучасну економічну ситуацію, зокрема збитковість діяльності малих підприємств, можемо визначити конкурентоспроможність малих підприємств як можливість зберігати конкурентні позиції на ринку через реалізацію конкурентних стратегій, що базуються на визначених конкурентних перевагах як потенційних можливостях малого бізнесу. Безпосереднє досягнення високого рівня конкурентоспроможності малого підприємства вимагає застосування сукупності способів, методів та інструментів маркетингу та менеджменту, які відповідають конкретним умовам внутрішнього та зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Малий бізнес є основою національної економіки, забезпечуючи стабільність ринкових відносин. Малі підприємства володіють певними перевагами та водночас мають певні недоліки, які обмежують його діяльність. В Україні діє доволі значна кількість малих підприємств, проте їхня діяльність тривалий час є збитковою. Така ситуація та загальні тенденції економічного розвитку в Україні дають змогу стверджувати, що вітчизняні малі підприємства не повною мірою використовують наявний потенціал. Конкурентні переваги малих підприємств зараз визначаються низькими витратами на робочу силу або природні ресурси. При цьому, зважаючи на суттєвий вплив місцевих умов та труднощі в досягненні внутрішніх конкурентних переваг, пропонуємо визначити перспективною конкурентною перевагою малих підприємств концепцію індивідуалізації споживачів – клієнтоорієнтованість. Такий підхід надасть додаткові переваги підприємству з підвищення конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Солоїд О.В. Підвищення конкурентних позицій малих підприємств за умов розвитку глобалізації. Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. № 4, Т. 2. С. 32-36. URL : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1165/1/SOLOYID.pdf.

2. Яковенко Н. М. Проблеми розвитку малого бізнесу України в умовах глобалізації економіки. Економіка. Управління. Інновації. 2009. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_43.

3. Міца В. В. Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 20, Ч. 2. С. 123-126. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/28.pdf.

4. Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю. та ін. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістомологічні підходи та практична проблематика : [монограф.]. Полтава, Ужгород. 2012. 297 с.

5. Ярова Ю.М. Потенціал розвитку малого підприємництва України в сучасних умовах. Інфраструктура ринку. 2018. № 19. С. 72-75. URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/15.pdf.

6. Крекотун С.А. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу. Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент": Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2012. № 9(34), Ч. 1. С. 171-181. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9%281%29__23.

7. Соколова Л.В., Колісник О.В. Науково-методичний підхід до формування стратегії управління малими підприємствами. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 6, Ч. 3. С. 50-54. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_3_2016ua/13.pdf.

8. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.]. К.: Центр учбової літератури. 2010. 304 с.

9. Головня Ю.І. Детермінанти розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні. Економічний простір. 2014. № 90. С. 88-96. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_90_12.

10. Державна служба статистики. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення – 21.01.2018). Назва з екрана.

11. Халімон Т.М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 10, Ч. 2. С. 117-120. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10%282%29__28.

12. Дергачова В.В., Колешня Я.О. Державна підтримка малого та середнього бізнесу в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 20, Ч. 1. С. 130-133. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/31.pdf.

13. Укрінформ. Мультимедійна платформа іномовлення України. URL : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2570406-v-ukraini-za-pidtrimki-es-stvorili-ofis-rozvitku-malogo-ta-serednogo-biznesu.html (дата звернення – 23.01.2018). – Назва з екрана.

14. Романчукевич М.Й. Клієнтоорієнтованість як інструмент формування конкурентних переваг компаній. Інфраструктура ринку. 2018. № 21. С. 165-173. URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/30.pdf.

REFERENCES:

1. Soloid O.V. (2013) Pidvyshchennia konkurentnykh pozytsii malykh pidpryiemstv za umov rozvytku hlobalizatsii [Increasing the competitive position of small enterprises in the context of globalization]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Available at : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1165/1/SOLOYID.pdf. (in Ukrainian).

2. Yakovenko N.M. (2009) Problemy rozvytku maloho biznesu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky [Problems of small business development of Ukraine in the conditions of globalization of economy]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_43. (in Ukrainian).

3. Mitsa V.V. (2018) Malyi biznes yak subiekt ekonomichnoi systemy rehionu [Small business as a subject of the regional economic system]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Available at : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/28.pdf. (in Ukrainian).

4. Miklovda V.P., Britchenko I.H., Kubinii N. Yu. ta in. (2012) Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu: epistomolohichni pidkhody ta praktychna problematyka [Strategic Competitiveness Management: Epistomological Approaches and Practical Issues]. Poltava, Uzhhorod. 297 p. (in Ukrainian).

5. Yarova Yu.M. (2018) Potentsial rozvytku maloho pidpryiemnytstva Ukrainy v suchasnykh umovakh [Potential of small business development of Ukraine under modern conditions]. Infrastruktura rynku. Available at : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/15.pdf. (in Ukrainian).

6. Krekotun S.A. (2012) Problemy upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv maloho biznesu [Issues of managment of small Business Enterprises Competitiveness]. Ekonomichni nauky. Seriia "Ekonomika ta menedzhment": Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet. pp. 171-181. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9%281%29__23. (in Ukrainian).

7. Sokolova L.V., Kolisnyk O.V. (2016) Naukovo-metodychnyi pidkhid do formuvannia stratehii upravlinnia malymy pidpryiemstvamy [Scientific and methodical approach to the formation of the strategy of small enterprises management]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. pp. 50-54. Available at : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_3_2016ua/13.pdf. (in Ukrainian).

8. Hrynchutskyi V.I., Karapetian E.T., Pohrishchuk B.V. (2010) Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. K.: Tsentr uchbovoi literatury. 304 p. (in Ukrainian).

9. Holovnia Yu.I. (2014) Determinanty rozvytku maloho ta serednoho biznesu v rehioni [Determinants of the development of small and medium businesses in the region]. Ekonomichnyi prostir. pp. 88–96. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_90_12. (in Ukrainian).

10. Derzhavna sluzhba statystyky [State Statistics Service]. Available at : http://www.ukrstat.gov.ua/ (in Ukrainian).

11. Khalimon T.M. (2016) Stratehii pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Strategies for increasing the competitiveness of the enterprise]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. pp. 117-120. Available at : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10%282%29__28. (in Ukrainian).

12. Derhachova V.V., Koleshnia Ya.O. (2018) Derzhavna pidtrymka maloho ta serednoho biznesu v Ukraini [State support of small and medium business in Ukraine]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. pp. 130-133. Available at : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/31.pdf. (in Ukrainian).

13. Ukrinform. Multymediina platforma inomovlennia Ukrainy. Available at : https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2570406-v-ukraini-za-pidtrimki-es-stvorili-ofis-rozvitku-malogo-ta-serednogo-biznesu.html (in Ukrainian).

14. Romanchukevych M.Y. (2018) Klientooriientovanist yak instrument formuvannia konkurentnykh perevah kompanii [Client-oriented as an instrument for building company's competitive advantages]. Infrastruktura rynku. pp. 165-173. Available at : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/30.pdf. (in Ukrainian).

Zhalinska Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Zhytomyr State Technological University
Kushnir Svitlana
Master
Zhytomyr State Technological University

PECULIARITIES OF SMALL ENTERPRISES COMPETITIVENESS FORMATION IN UKRAINE

Purpose of the article. The purpose of the article is to outline the main factors and present-day trends in the small enterprises competitiveness formation in Ukraine.

Small business is the basis of the national economy, ensuring the stability of market relations. Considering the significant role of small enterprises as the main organizational and legal form of small business, the study of the peculiarities of their competitiveness formation remains relevant.

Research Methodology. The advantages and disadvantages of small enterprises functioning, factors of their development and perspective competitive advantages have been determined by using the method of systematization and synthesis of results of scientific researches concerning issues of small enterprises activity. The analysis of statistical data on the activities of small enterprises has been used to characterize the state of small enterprises.

Results. It has been defined the main advantages of small enterprises, e.g. support for the stability of market relations, rapid reorientation of activities in accordance with the needs of the market and local conditions, providing additional working places, active innovation processes, the possibility of individualization of goods and services in accordance with specific consumers' requests, the implementation of the entrepreneurial initiative, etc. Among the disadvantages of small businesses, it has been important to note the followings: high risk; dependence on the large companies' actions, etc.

Based on a brief analysis of the state of small business development in Ukraine at present its main features have been presented. There is quite a significant number of enterprises, but their activities are unprofitable. It has been determined that nowadays, the competitive advantages of domestic small enterprises have been based on low labor costs or natural resources. The article also has given additional causes of the unsatisfactory development of small enterprises, mainly due to unsatisfactory enterprise management.

On the basis of the generalization of the analysis results of the advantages and disadvantages of small enterprises functioning, we can state that at present small enterprises do not fully use their existing potential. It has been suggested to determine the actual competitive advantage of small enterprises as the concept of consumers' individualization – customer orientation. It has been defined as a tool of partner relationships between the company and target customers to meet their needs, which is aimed at obtaining a permanent long-term profit through certain key competences of the company.

The practical significance. Results of research permit to state that the competitiveness of small enterprises can be maintained through the implementation of competitive advantages that based on potential opportunities of small business. The actual competitive advantage of small enterprises has been defined as the customer orientation. This will allow enterprises to keep existing buyers, attract potential buyers and create a positive image of the company. In addition, this approach will contribute to the development of self-organization processes. In general, this will provide conditions for increasing the competitiveness of small enterprises.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

MODERN TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE

УДК 663.5:65.016 (477)

Закревська Л.М.
к.е.н., доцент кафедри економіки і права
Національний університет харчових технологій

Стаття присвячена дослідженню проблем та перспектив розвитку підприємств спиртової галузі України. Визначено та згруповано пріоритетні стратегічні напрями розвитку підприємств спиртової галузі. Обґрунтовано доцільність перепрофілювання нефункціонуючих підприємств та організації виробництва палива моторного із вмістом біоетанолу, що суттєво знизить викиди токсичних речовин, зменшить залежність від імпорту енергоносіїв, покращить загальну екологічну ситуацію в країні. Доведено, що стратегічний розвиток підприємств спиртової промисловості в основному залежить від зовнішніх регуляторів. Висунуто гіпотезу, що збереження виробничого потенціалу, підвищення інвестиційної привабливості підприємств галузі можливе завдяки грамотній приватизаційній політиці. Обґрунтовано, що відродження спиртової галузі можливе лише за умови грамотної державної політики, залучення інвестиційних ресурсів та ефективного менеджменту.

Ключові слова: *розвиток, стратегічний розвиток, спиртова галузь, спирт етиловий, неплатоспроможність, банкрутство.*

Статья посвящена исследованию проблем и перспектив развития предприятий спиртовой отрасли Украины. Определены и сгруппированы приоритетные стратегические направления развития предприятий спиртовой отрасли. Обоснована целесообразность перепрофилирования нефункционирующих предприятий и организации производства моторного топлива с содержанием биоэтанола, что существенно снизит выбросы токсичных веществ, уменьшит зависимость от импорта энергоносителей, улучшит общую экологическую ситуацию в стране. Доказано, что стратегическое развитие предприятий спиртовой промышленности в основном зависит от внешних регуляторов. Выдвинута гипотеза, что сохранение производственного потенциала, повышение инвестиционной привлекательности предприятий отрасли возможно благодаря грамотной приватизационной политике. Обосновано, что возрождение спиртовой отрасли возможно только при условии грамотной государственной политики, привлечения инвестиционных ресурсов и эффективного менеджмента.

Ключевые слова: *развитие, стратегическое развитие, спиртовая отрасль, спирт этиловый, неплатежеспособность, банкротство.*

The article is devoted to the research of problems of development of the enterprises of the alcohol industry of Ukraine, the successful solution of which depends not only on the stabilization of the national economy, but also on the weakening of energy dependence. Priority strategic directions of alcohol industry development are defined and grouped. The expediency of re-profileing non-functioning enterprises and organization of production of motor fuel with the content of bioethanol is substantiated. This will significantly reduce emissions of toxic substances, reduce dependence on energy imports, and improve the overall ecological situation in the country. The main strategic development of the alcohol industry is the influence of external regulators. According to the author, preservation of production potential, increase of investment attractiveness of the enterprises of the industry is possible thanks to competent privatization policy. It is substantiated that the main problem of the distilleries is the raw material orientation of the final product. The main consumers of alcohol are producers of alcoholic beverages. It is determined that additional opportunities for enterprises of the alcohol industry to restore solvency can provide an expansion of the scope of use of ethyl alcohol. Particular attention is needed to standardize and approve the standards for the yield and loss of ethyl alcohol, so that alcohol plants can increase the efficiency of the use of material resources and provide savings in working capital. It is determined that in order to expand its presence in the European market, the distillery enterprises need to bring the demand for domestic alcoholic beverages into line with European requirements and expand their assortment. To expand the external markets of alcohol companies, it is necessary to ensure the protection of geographical indications of commodity origins. The main factor that has a significant impact on this process is the current legislation, which needs additions and changes. The revival of the alcohol industry is possible only under the condition of competent state policy, attraction of investment resources and effective management.

Key words: *development, strategic development, alcohol industry, ethyl alcohol, insolvency, bankruptcy.*

Постановка проблеми. Вітчизняна спиртова галузь переживає не найкращі часи. Брак інвестицій, неефективне використання виробничих потужностей, зниження купівельної спроможності населення, сировинна спрямованість виробництва не могли позитивно позначитися на результативності роботи українських спиртових заводів. Більшість із них потребують реструктуризації для відновлення платоспроможності. Корективи у роботу підприємств внесли також зміни у зовнішньоторговельних відносинах, які регламентуються передусім Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій розвитку спиртової промисловості були присвячені праці відомих економістів: Н.Ю. Губенка, І.К. Шматкової, О.І. Мельничука, Т.А. Говорушко, М.Ю. Коденської, О.В. Крисального, Є.І. Нагорного, О.М. Онищенко, Г.М. Підлісецького, Д.К. Прейгера, П.Т. Саблука, В. Слюсара, В.М. Трегобчука, О.М. Шпичака та ін. Проте, незважаючи на низку проведених досліджень, особливої гостроти набувають питання реструктуризації неплатоспроможних підприємств, задоволення сучасних потреб ринку, розширення асортименту продукції, використання незадіяних виробничих потужностей.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних проблем та тенденцій розвитку підприємств спиртової галузі в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спиртова галузь є однією із провідних галузей харчової промисловості, від розвитку якої залежить

не лише стабілізація національної економіки, але й послаблення енергетичної залежності. Зважаючи на наявність потужного виробничого потенціалу, підприємства спиртової галузі мають потенційні можливості для перепрофілювання нефункціонуючих підприємств на виробництво біоетанолу. Це, з одного боку, дасть можливість вирішити питання завантаження виробничих потужностей спиртових підприємств, яке є неврегульованим, з іншого – дасть їм реальну можливість уникнути банкрутства, стабілізувати фінансовий стан і тим самим збільшити надходження до бюджетів усіх рівнів.

Натомість процес перепрофілювання стримують дві ключові обставини. По-перше, відсутність зацікавленості керівників підприємств у запровадженні новітніх технологій, оскільки вони перебувають у державній формі власності. По-друге, відсутність інструментів практичної реалізації цієї програми.

Проблема полягає також у площині сировинної спрямованості кінцевої продукції спиртової галузі. Нині основними споживачами спирту є виробники алкогольних напоїв, для виробничих потреб яких відвантажується понад 80% реалізованого спирту. Тому попит на цю продукцію формується переробними підприємствами. Згідно з даними Державної служби статистики України, протягом 2013-2017 рр. обсяги реалізації спирту етилового зменшилися більш ніж на 60% за рахунок скорочення обсягів виробництва алкогольних напоїв (рис. 1).

Встановлені потужності спиртових заводів з виробництва спирту етилового у 2017 році становили 60 млн декалітрів на рік. Водночас виробництво спирту протягом звітного періоду становило всього 9,14 млн декалітра, у т.ч.: спирту харчового – 7,64 млн декалітрів, спирту технічного – 1,50 млн декалітрів [2]. Таким чином, виробничі потужності підприємств були завантажені лише на 15,2%.

Отже, незважаючи на сприятливі умови для розвитку та значний потенціал, вітчизняна спиртова галузь перебуває у стані стагнації. Тому першим кроком для її відродження має стати збереження виробничого потенціалу, підвищення інвестиційної привабливості. Це можливо завдяки грамотній приватизаційній політиці. Глибоко переконані, що успішну і рентабельну діяльність у цій сфері виробництва зможе забезпечити лише приватний господар. Проте на законодавчому рівні мають бути прописані всі необхідні положення для уникнення непорозумінь і зловживань із боку зацікавлених сторін.

Додаткові можливості спиртовим заводам може забезпечити розширення сфери використання спирту етилового. Зокрема, одним із перспективних напрямів для врегулювання зазначеного питання є створення сприятливих податкових умов використання спирту етилового для технічних потреб. Відповідно до Податкового кодексу України, нульову ставку акцизного податку на спирт етиловий денатурований встановлено лише для виробництва продукції органічного синтезу. Для решти продукції хімічного і технічного призначення, а також парфумерної продукції спирт етиловий денатурований відвантажується за умови сплати повної ставки акцизного податку та повної передплати вартості партії спирту [3].

За таких умов вартість продукції хімічного і технічного призначення є неконкурентоспроможною у порівнянні з імпортною аналогічною продукцією, оскільки в країнах ЄС на спирт, який повністю денатурований та не призначений для споживання людиною, встановлено нульову ставку акцизного податку.

Потребує законодавчого врегулювання також питання звільнення від оподаткування акцизним податком спирту етилового для виробництва оцту з харчової сировини.

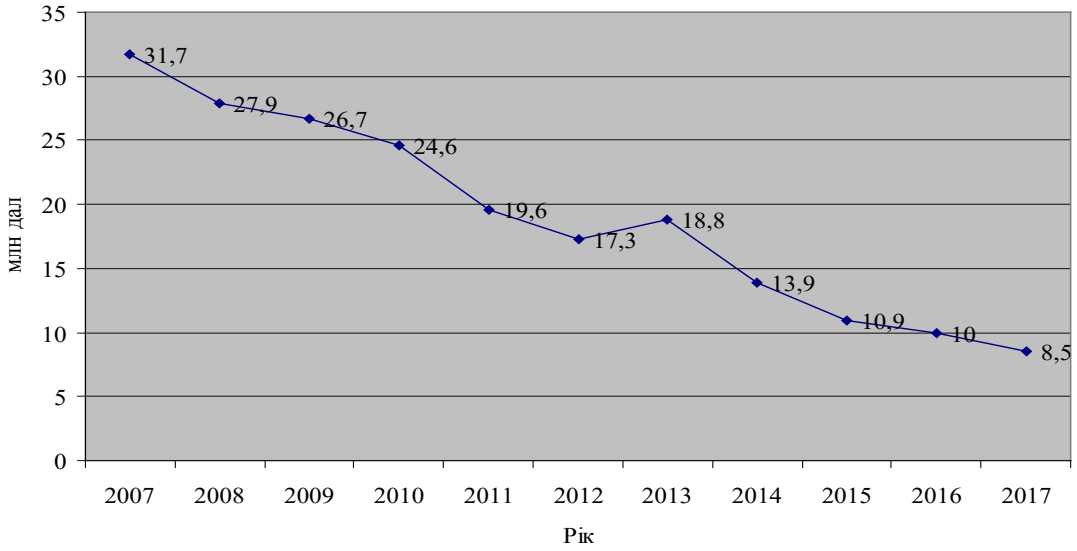


Рис. 1. Динаміка виробництва етилового спирту денатурованого із вмістом спирту не менше 80 об% у 2007-2017 рр., млн дол.

Джерело: побудовано за даними [1]

Ці обставини суттєво гальмують процес розширення сфери використання спирту етилового та негативно позначаються на розширенні партнерських зв'язків із зацікавленими особами.

Альтернативним напрямом стабілізації роботи підприємств спиртової галузі може стати організація виробництва палива моторного із вмістом біоетанолу, що дає можливість використання в паливі моторному екологічно чистого компоненту, який суттєво знижує викиди токсичних речовин, зменшує залежність від імпорту енергоносіїв, покращує загальну екологічну ситуацію в країні.

Виробництво продукції на основі етанолу (біоетанолу) зневодненого денатурованого в Україні здійснюють 9 підприємств. Загальна потужність виробництва готової продукції цих підприємств у першому кварталі 2018 році становила понад 140 тис. тонн на рік. Обсяги виробництва продукції на основі етанолу (біоетанолу) зневодненого в 2017 році, за аналітичними даними, становили 80-85 тис. тонн [4]. Тому є наочний приклад успішного використання цього досвіду.

Особливої уваги потребує питання нормування і затвердження норм виходу та втрат спирту етилового, завдяки чому спиртові заводи зможуть підвищити ефективність використання матеріальних ресурсів і забезпечити економію обігових коштів. Натепер Міністерством аграрної політики та продовольства і Державною фіскальною службою спільно розробляються інструкції з нормування виходу спирту етилового під час його виробництва з крохмалевмісної і цукровмісної сировини та нормування гранично допустимих втрат спирту етилового під час виробництва спирту та спиртовмісної продукції [2].

Як зазначалося, обсяги виробництва спиртової галузі напряму залежать від динаміки виробництва спиртовмісних напоїв. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у лікеро-горілчаних підприємств з'явилися можливості розширення свої присутності на європейському ринку. Для цього потрібно привести у відповідність вимоги до вітчизняних спиртних напоїв до європейських вимог та розширити їх асортимент. З цією метою вітчизняними та європейськими експертами розробляється відповідний Технічний регламент.

У рамках імплементації Регламенту (ЄС) № 110/2008 Європейського Парламенту та Ради від 15.01.2008 необхідно також забезпечити захист географічних зазначень походжень товарів. Сучасний розвиток та просування продуктів під захищеними географічними назвами є досить повільний. Основним фактором, що має суттєвий вплив на цей процес, є чинне законодавство, яке потребує доповнень та змін. Проте є й позитивні зрушення. Завдяки публічним обговоренням у межах проекту «Географічні зазначення в Україні» відомий всім напій – коньяк – буде називатися «бренді України». Цю назву має бути офіційно закріплено в кінці січня 2019 року на нараді Мінагрополітики з виробниками коньяку [5].

Узагальнивши вищезазначені напрями стратегічного розвитку спиртової галузі, їх можна умовно поділити на дві групи: зовнішні, для реалізації яких бракує законодавчого або нормативного регулятора; внутрішні, для реалізації яких бракує організаційного або фінансового регулятора (рис. 2).

Таким чином, стратегічний розвиток підприємств спиртової промисловості в основному залежить від

Рис. 2. Напрями стратегічного розвитку підприємств спиртової галузі

Джерело: розроблено автором

зовнішніх регуляторів. Враховуючи складне матеріально-технічне та фінансове становище, у якому перебувають більшість підприємств галузі, для подолання кризового стану часу обмаль. Нефункціонуюче протягом тривалого часу підприємство втрачає надію на відновлення платоспроможності і банкрутує. Відсутні у більшості спиртових заводів і внутрішні резерви для забезпечення стратегічного розвитку – не вистачає фінансування і господарського підходу до ведення справи. Тому й тут не варто найближчим часом очікувати суттєвих зрушень.

Таким чином, відродження спиртової галузі в сучасних умовах можливе лише за умови грамотної державної політики, залучення інвестиційних ресурсів та ефективного менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Для подолання кризового стану, у якому перебувають підприємства спиртової галузі, необхідно використовувати внутрішні і зовнішні регулятори. Зовнішні можуть забезпечити стабільність підприємствам через прийняття низки законодавчих актів, які регламентують порядок проведення приватизації спиртових заводів, внесення змін до Податкового кодексу України, нормування і затвердження норм виходу та втрат спирту етилового. Внутрішні – орієнтовані на перепрофілювання виробництва і використання у виробничих цілях законсервованих виробничих потужностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 23.01.2019).

2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: http://minagro.gov.ua/ (дата звернення: 23.01.2019).

3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.01.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 23.01.2019).

4. Лучечко Ю. Відродження спиртової галузі зміцнить енергетичну самодостатність України. *Економіст*. URL: http://ua-ekonomist.com/17578-yury-luchechko-vdrodzhennya-spirtovoyi-galuz-zmcnit-energetichnu-samodostatnst-ukrayini.html (дата звернення: 23.01.2019).

5. Кравченко В. Найвідоміші перейменування брендів. Включаючи український коньяк. *Агроінсайдер*. URL: https://agroinsider.com.ua/2019/01/16/najvidomishi-perejmenuvannya-brendiv-vklyuchayuchi-ukra%D1%97nskij-konyak/ (дата звернення: 23.01.2019).

REFERENCES:

1. *Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 23 January 2019).

2. Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy [Official site of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. URL: http://minagro.gov.ua/ (accessed 23 January 2019).

3. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2010). [Tax Code of Ukraine]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 23 January 2019).

4. Luchechko Yu. (2018) Vidrodzhennia spyrtovoi haluzi zmitsnyt enerhetychnu samodostatnist Ukrainy [The revival of the alcohol industry will strengthen Ukraine's energy self-sufficiency]. Economist. URL: http://ua-ekonomist.com/17578-yury-luchechko-vdrodzhennya-spirtovoyi-galuz-zmcnit-energetichnu-samodostatnst-ukrayini.html (accessed 23 January 2019).

5. Kravchenko V. Naividomishi pereimenuvannia brendiv. Vkliuchaiuchy ukrainskyi koniak [The most famous renaming of brands. Including Ukrainian cognac]. Agroinsaider. URL: https://agroinsider.com.ua/2019/01/16/najvidomishi-perejmenuvannya-brendiv-vklyuchayuchi-ukra%D1%97nskij-konyak/ (accessed 23 January 2019).

Zakrevska Lyudmila
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economy and Law
National University of Food Technologies

MODERN TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE

The purpose of the article. Most alcohol companies are in crisis condition. They need to be restructured to restore solvency. Adjustments to the work of enterprises also brought changes in foreign trade relations, which are regulated by the Association Agreement between Ukraine and the EU. Therefore, there was a need to identify the main problems and trends of the alcohol industry in the modern economic conditions.

Methodology. For writing this article, methods of grouping, synthesis, analysis were used. The official data of the competent authorities were used.

Results. The article is devoted to the research of problems of development of the enterprises of the alcohol industry of Ukraine, the successful solution of which depends not only on the stabilization of the national economy, but also on the weakening of energy dependence. Priority strategic directions of alcohol industry development are defined and grouped. The expediency of re-profileing non-functioning enterprises and organization of production of motor fuel with the content of bioethanol is substantiated. The process of resetting constrains three key circumstances. The first is the lack of interest of enterprise executives in the implementation of the latest technology. They are in state ownership form. The second is the lack of tools for the practical implementation of this program.

The main strategic development of the alcohol industry is the influence of external regulators. Taking into account the difficult material and technical and financial situation of alcohol companies, there is little time to overcome the crisis situation. Ineffective for a long time, the company loses hope for the restoration of solvency and bankrupt. There are also no domestic reserves for strategic development in most of the distilleries. Alcoholic factories have limited funding and lack of economic approach to doing business. As part of the implementation of Regulation (EC) No 110/2008 of the European Parliament and of the Council of 15 January 2008, it is also necessary to ensure the protection of geographical indications of the origin of goods. The revival of the alcohol industry is possible only under the condition of competent state policy, attraction of investment resources and effective management.

Practical implications. Companies in the alcohol industry can practically use the results of this study to overcome insolvency and ensure sustainable strategic development. Re-profiling of non-operating enterprises and the organization of motor fuel production with the content of bioethanol will help enterprises to expand their potential strategic opportunities.

Value/originality. To overcome the crisis, internal and external regulators need to be used. External regulators can provide stability to enterprises through the adoption of a number of legislative acts, amendments to the Tax Code of Ukraine, rationing and approval of standards for the yield and loss of ethyl alcohol. Internal regulators are focused on the transformation of production and use for production of preserved production facilities.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

THE MAIN ASPECTS OF INTELLECTUAL ENTREPRENEURSHIP IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

УДК 339.166.5

Захарчин Р.М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва,
товарознавства та експертизи товарів
Львівський інститут економіки і туризму

У статті розглянуто історичний, ідеологічний, технологічний, організаційний та соціально-психологічний аспекти інтелектуального підприємництва в контексті інноваційного розвитку соціально-економічного буття суспільства. Підкреслено зв'язок між інтелектуальною, інформаційною та інноваційною сферами, які формують середовище сучасного підприємництва. Виділено основні ознаки інтелектуального підприємництва: різна функціональна спрямованість через поєднання творчих й комерційних процесів, широкий простір функціонування інтелектуального підприємництва, одночасна присутність в реальному й віртуальному середовищі, інноваційна спроможність, які обумовлюють специфіку організаційного й технологічного аспектів. Акцентовано на засадничих принципах інтелектуального підприємництва, які сприяють активізації інноваційної діяльності та нейтралізують негативні чинники,що гальмують інноваційні ініціативи.

Ключові слова: *інтелектуальне підприємництво, економіка знань, інформатизація суспільства, інноваційний розвиток, креативність.*

В статье рассмотрены исторический, идеологический, технологический, организационный и социально-психологический аспекты интеллектуального предпринимательства в контексте инновационного развития социально-экономического бытия общества. Подчеркнуто связь между интеллектуальной, информационной и инновационной сферами, которые формируют среду современного предпринимательства. Выделены основные признаки интеллектуального предпринимательства: разная функциональная направленность, сочетающая творческие и коммерческие процессы, широкое пространство функционирования интеллектуального предпринимательства, одновременное присутствие в реальной и виртуальной среде, инновационная способность, обуславливающих специфику организационного и технологического аспектов. Акцентировано на основных принципах интеллектуального предпринимательства, которые способствуют активизации инновационной деятельности и нейтрализируют негативные факторы, тормозящие инновационные инициативы.

Ключевые слова: *интеллектуальное предпринимательство, экономика знаний, информатизация общества, инновационное развитие, креативность.*

The article considers historical, ideological, technological, organizational, and socio-psychological aspects of intellectual entrepreneurship in the context of innovative development of socio-economic life of society. The relationship between intellectual, information, and innovation spheres that form the environment of modern entrepreneurship is emphasized. The main features of intellectual entrepreneurship are distinguished: different functional orientation through the combination of creative and commercial processes, wide space of functioning of intellectual entrepreneurship, simultaneous presence in the real and virtual environment, innovative capacity, which together determine the specificity of organizational and technological aspects. Fundamental principles of intellectual entrepreneurship, which contribute to the activation of innovative activity and neutralize negative factors that hamper innovative initiatives, are emphasized. It is noted that in modern realities, intellectual entrepreneurship ideologically transforms, stops to be an economic phenomenon only but expands to social, cultural, and even spiritual spheres. Given this, intellectual entrepreneurship has both private and public characters, therefore, the ideology of its functioning combines personal freedom of an entrepreneur with public interests and social responsibility, and behaviour of an economic entity is regulated by new value orientations. It is stressed that informational progress has fundamentally affected the operational environment of intellectual entrepreneurship, and change in the business environment necessitates a change in business strategy. An important component of innovative entrepreneurship is noted – risks, which is not only a factor affecting market equilibrium but also a stimulant for its development. The modern strategy of intellectual entrepreneurship prompts the reorientation of time parameters, taking into account prospects of consumer demand in the future; therefore, modelling on the basis of the conditional market that will appear in the future, already in the present lays the leadership advantages of intellectual and innovative entrepreneurship.

Key words: *intellectual entrepreneurship, knowledge economy, informatisation of society, innovative development, creativity.*

Постановка проблеми. В умовах інтелектуалізації суспільства постерігається домінування інтелектуальної вартості, а використання знань є джерелом створення інновацій та ефективним економічним ресурсом для розвитку інтелектуального підприємництва.

Поява нових взаємовідносин між сферою знання, підприємницьким середовищем, інноваційним розвитком і суспільством засвідчує про оптимістичні прогнози економічного поступу і, разом з тим, окреслює низку нових проблем як в теоретичному, так і прикладному плані. У теоретичному плані необхідно концептуально й методологічно осмислити багатогранну сутність інтелектуального підприємництва у всіх його аспектах. У практичному сенсі перед підприємцями – інтелектуалами постає завдання постійного оновлення знань і професійних компетенцій, інтегрування у середовище цифрової економіки, пошуку ефективних форм організації підприємницької діяльності та моделей інноваційного мислення й ринкової взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен підприємництва вивчається і досліджується у світовій і вітчизняній практиці протягом тривалого часу. Осмислення цього явища еволюціонує від поняття антрепренерство до інтелектуального підприємництва, притаманного сучасним тенденціям, серед яких базовими є інноваційне спрямування соціально-економічних процесів та динамічний розвиток інформатизації всіх сфер нашого життя. З огляду на це, логічним виглядає розгляд інтелектуального підприємництва на фоні

цих тенденцій, тому багато публікацій поєднують інноваційний та інтелектуальний аспект. Зокрема, в цьому ключі актуальними є публікації, що характеризують проблематику інноваційної активності вітчизняних підприємств, загальний стан інноваційної діяльності підприємств та сучасні тренди розвитку інноваційного підприємництва [1; 4; 8]. Інтелектуальне підприємництво, як окремий предмет дослідження, присутній у наукових працях, які акцентують увагу на теоретичних основах інтелектуалізації бізнесу [5], конкретизують особливості прояву інтелектуального підприємництва в контексті формування економіки знань та інтелектуалізації систем менеджменту [3; 6-7]. Оскільки знання є основним капіталом інтелектуального підприємництва, то ефективне управління цим капіталом є запорукою успіху й конкурентоспроможності інтелектуального підприємництва, і саме ця тема розгортається в монографії [2].

Багатоплановість інтелектуального підприємництва вимагає комплексного підходу до вивчення всіх його аспектів та форм їх прояву в інноваційній економіці, що і стало предметом дослідження пропонованої статті.

Постановка завдання. Виходячи із поставленої проблеми, метою статті є розкриття основних аспектів інтелектуального підприємництва в контексті інноваційного розвитку соціально-економічного буття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні розбудова національної економіки відбувається на основі інноваційної моделі розвитку. За цих умов особливого значення набуває зв'язок між інтелектуальною, інформаційною та інноваційною сферами, які формують середовище сучасного підприємництва. Одночасно стан підприємництва також впливає на тенденції інтелектуалізації, інформатизації, тобто, існує взаємозв’язок між усіма процесами, на основі яких можна визначити основні аспекти інтелектуального підприємництва.

Основні аспекти інтелектуального підприємництва: історичний, ідеологічний, технологічний, організаційний, соціально-психологічний.

Історичний аспект відображає еволюційний розвиток підприємництва на певному історичному відрізку часу, що вбирає всі ознаки цього часу. Сьогодні такою ознакою є інтелектуалізація всіх сфер суспільства і розвиток економіки знань та інноваційний прорив. З огляду на це, суттєво змінюється природа підприємництва, яке розширює свої горизонти і виходить за межі чисто економічних процесів і матеріальних продуктів, охоплюючи соціокультурний простір, в якому присутні нематеріальні речі, ідеї, духовні цінності А, враховуючи те, що знання й інтелект стають основою сучасного суспільства, завдання підприємництва набувають нової якісної сутності, визначеної законами розвитку організації, людини економічної й соціальної, законом синергії, активності.

Ідеологічний аспект є наслідком еволюційного поступу підприємництва, оскільки відповідно до зміни форми змінюється ідеологія підприємства, переглядається його місія, цінності, візія, стратегія поведінки в соціумі та позиціонування в глобалізованому просторі.

Якщо на етапі становлення основною метою підприємництва було одержання прибутку, що в реаліях того часу було виправдано, то сьогодні інтелектуальне підприємництво ідеологічно трансформується і свою місію вбачає у формуванні нової якості, що пронизує не тільки буття людини, але й свідомість, спосіб мислення й творення. Тобто, підприємництво перестає бути тільки економічним явищем, воно поширюється на соціальну, культурну і, навіть, духовну сферу. Підприємництву притаманний як приватний, так і публічний характер, тому ідеологія поєднує особисту свободу підприємця із суспільними інтересами та соціальною відповідальністю. Змінюється підприємницький інтерес, який фіксує всі основні характеристики майбутньої ініціативи, що виявляється через взаємовідносини суб’єкта підприємництва із середовищем, в якому він функціонує. Поведінка суб’єкта підприємництва регулюється новими ціннісними орієнтаціями, відтак, стає етичнішою й соціально наповненою.

Технологічний аспект пов'язаний із технологічними новаціями інформаційної економіки, що також впливає на форму й зміст підприємництва, і визначає особливості його організації у реальному й віртуальному середовищі. Інтелектуально орієнтоване підприємництво технологічно має суттєві відмінності від виробничого, комерційного, фінансового та інших видів за всіма параметрами, формами організації, менеджментом, комунікаціями, рекламною політикою, принципами ведення бізнесу. І на це звертають увагу науковці, зауважуючи, що « дуже часто продукція ІБ (*інтелектуального бізнесу, виділено автором*) може бути представлена в електронному (цифровому) вигляді, що дозволяє передавати її по віртуальних каналах зв'язку через комп'ютерні мережі. Основними принципами ведення ІБ, є: - урівноваженість (оптимізація явних та неявних, колективних та індивідуальних знань, внутрішнього та зовнішнього інтелектуального капіталу); - творчо-продуктивна ефективність (виробництво суспільно корисних, неординарних знань, які здатні покращити життя людей та, як наслідок, приносити прибуток); - застосування випереджаючого маркетингу інтелектуальних продуктів та послуг» [5, с. 185]. Таким чином, інформаційний прогрес принципово вплинув на середовище функціонування інтелектуального підприємництва, а зміна умов провадження бізнесу

зумовлює необхідність у зміні підприємницької стратегії. Сучасна стратегія інтелектуального підприємництва спонукає до переорієнтування часових параметрів, враховуючи перспективу споживчого попиту в майбутньому, тому моделювання на основі умовного ринку, який появиться в майбутньому, уже в теперішньому часі закладає лідерські переваги інтелектуально-інноваційного підприємництва.

У технологічній структурі інтелектуального підприємництва присутній обов'язковий компонент творчості та процес створення вартості, який притаманний будь-якому виду підприємництва. Дотримання оптимального балансу між ними залежить від якості організаційного аспекту. Звичайно, до уваги необхідно брати етап, на якому перебуває підприємство.

Організаційний аспект характеризує стан і перспективи організації підприємницької діяльності і просторі й часі відповідно до змісту нової економіки, інформаційних викликів, глобалізаційних процесів. Тобто, цей аспект відображає вміння органічно поєднати всі чинники, які сприятимуть успішному розвитку інтелектуального підприємництва. Це – і знання, що матеріалізуються в підприємницькій ідеї, і зусилля, і ефективний менеджмент. Беручи до уваги те, що в інтелектуальному підприємництві існує різна функціональна спрямованість через поєднання творчих й комерційних процесів, то виникає необхідність формування такої структури, яка б підсилювала інтелектуальну діяльність та сприяла ефективному комунікуванню між усіма суб'єктами інтелектуального підприємництва. Широкий простір функціонування інтелектуального підприємництва – від локальних до глобальних ринків, присутність в реальному й віртуальному середовищі – обумовлює і специфіку організаційного аспекту.

Соціально-психологічний аспект є наслідком сучасної парадигми соціогуманістичного розвитку, соціально-орієнтованої економіки, й відповідальності. Цей аспект відображає здатність суб'єктів інтелектуального підприємництва інтегрувати економічні й соціально гуманістичні функції, що відповідає принципу гуманізму, враховуючи суспільні інтереси споживачів інтелектуального продукту. Утвердження нових цінностей, якими є знання, ідея, інтелектуальне збагачення та інші, приводять до появи нових моделей поведінки в суспільстві і в ринковому середовищі. Крім того, в контексті цього аспекту розглядаємо особистісний, який конкретизує персоналіїв інтелектуального підприємництва, адже змінюється тип підприємця, його особистісні характеристики, які спрямовуються на саморозвиток, самоорганізацію, особистісне й системне самовідновлення і проявляються на фоні соціуму.

Основними ознаками й рисами інтелектуального підприємця стають: інтелектуальна рішучість, дивергентне мислення, інформаційна компетентність, яка засвідчує його вміння працювати в умовах інформаційного шуму, перенасичення й невизначеності масиву інформації, здатність генерувати нові ідеї та доводити їх до комерційного результату, висока мотиваційна спонука створення нових знань, етична й екологічна відповідальність, моральна стійкість.

Інтелектуальному підприємництву також властивий ризик, оскільки інноваційні продукти не завжди стають комерційно вигідними, однак, для підприємця-інтелектуала постійний пошук, оновлення знань, творчий неспокій та інтелектуальне збагачення є не тільки чинниками порушення рівноваги на ринку, але й стимуляторами розвитку.

Інтелектуалізаційні процеси відбуваються паралельно із інноваційними, які виводять на ринок новий сучасний продукт із прискореним життєвим циклом. Це активізує використання інноваційних стратегій і накопичення бази знань про закономірності й тенденції формування й функціонування інтелектуального ринку та інтелектуального середовища, а також тонкопланові механізми регулювання попиту на інтелектуальний продукт.

В основу підприємництва закладено новаторську ініціативну діяльність людини, здатної спрямовувати свої зусилля і цілеспрямовано використовувати всі можливості для досягнення поставленої цілі, тому принцип розвитку і постійний пошук новацій є засадничим в інтелектуальному підприємництві. З огляду на це, інтелектуальне підприємництво повинно стати каталізатором інноваційного розвитку економіки. Однак, сучасний стан інноваційного розвитку вітчизняної економіки не має яскраво вираженої позитивної динаміки. «Важливість інноваційної діяльності не потребує аргументації, однак її низька активність свідчить про наявність суттєвих перешкод, які можна вважати загальними для переважної більшості управлінських підприємств» [1, с. 22]. Як зазначено в аналітичній довідці » Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році». Аналіз п'яти міжнародних рейтингів, що оцінюють (або враховують у процесі визначення інтегральних оцінок) інноваційність економік окремих країн світу, свідчить, що формування та реалізація інноваційного потенціалу та впровадження інновацій в Україні характеризується невисокими показниками. Як правило, такі ресурси інноваційної діяльності, як людський капітал, освіта, наука отримують відносно вищі оцінки, а фактори політичного характеру, стан регуляторного середовища та інституційне середовище – стабільно більш низькі оцінки (які й обумовлюють загальний рейтинг країни). Так, Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів на основі аналізу людських ресурсів показує, що Україна у 2018 р. покращила свою позицію на 8 пунктів

та посіла 61 місце в загальному рейтингу серед 119 досліджуваних країн (2017 р. – 69 місце). Однак, підіндекс «Інституції» Глобального інноваційного індексу залишив Україну на 101 місці у світі [4, с. 10-13].

Таким чином, бачимо певну невідповідність між високим інтелектуальним потенціалом (особистісним і сумарним) та недосконалим інституційним механізмом, який не здатний розвивати цей потенціал. Відповідно, це гальмує, разом із іншими чинниками фінансового, правового, ринкового характеру, розвиток інтелектуального підприємництва.

Зазначені аспекти інтелектуального підприємництва підкреслюють, що його складовими є, насамперед, підприємець-інтелектуал, який працює на перспективний розвиток свого підприємства і суспільства і є носієм знання, необхідного для розвитку інтелектуального бізнесу; новаторська ідея; інтелектуальне середовище; інтелектуально наповнений ринок; відповідні інституції, які регулюють інтелектуальну підприємницьку діяльність. До уваги треба брати ще й складові правового й економічного, культурологічного характеру, спрямовані на формалізацію процедури оформлення права власності на інтелектуальний продукт, оцінювання інтелектуального капіталу та формування кодексу інтелектуальної культури.

Висновки з проведеного дослідження. В епоху розвитку економіки знань спостерігається позитивна ментальна орієнтація на інтелектуальне підприємництво, яке має сформовану нову ідеологію, сучасну технологію взаємовідносин із усіма суб'єктами ринкових відносин, і особливий спосіб креативного мислення. Оскільки підприємництво є історичною категорією, сутнісне наповнення якої змінюється відповідно до нових викликів, то засадничо в інтелектуальне підприємництво закладено інтелектуальну складову, знання, що примножують національне багатство, якісно змінюють суспільство й сприяють його розвитку. В інтелектуальному підприємництві синергетичний ефект досягається завдяки поєднанню предметно-матеріальної діяльності із творчим началом та інтелектуальними компетенціями, тому йому притаманна етична відповідальність, соціальна інтеграція, а не тільки вузький економічний раціоналізм. Беручи до уваги те, що знання є стратегічним інструментом, то сфера функціонування інтелектуального підприємництва практично необмежена і поширюється як на громадські організації, заклади освіти, так і безпосередньо господарське середовище. Попри високий інтелектуальний потенціал, інтелектуальне підприємництво сьогодні ще не стало каталізатором активного інноваційного розвитку економіки. І причини тут не в самій суті інтелектуального підприємництва, а інших факторах, зокрема інституційного, ринкового характеру, які є гальмівним тягарем для всієї економіки України.

Подальші дослідження доцільно продовжувати в ракурсі конкретизації всіх окреслених в статті аспектів відповідно до зміни тенденцій і появи нових викликів сучасного світу. З огляду перспективи особливу увагу необхідно приділяти питанням щодо формування стратегії інтелектуального збагачення підприємництва, оцінювання його вкладу в інноваційний розвиток економіки та концептуалізації нових сенсів інтелектуального мислення сучасного підприємця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Касич А.О., Канунікова К.О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення *Інвестиції: практика та досвід.* 2016. № 22. С. 21-24.
2. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: [монографія]. Донецьк : ДонУЕП, 2008. 359 с.
3. Лук'яненко Д.Г., Дорошенко О.С. Імплементація парадигми економіки знань у стратегії національного економічного розвитку. *Міжнародна економічна політика.* 2013. № 2 (19). С. 5-26.
4. Писаренко Т.В., Кваша Т.К. та ін. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.
5. Польова В.В. Теоретичні основи дослідження інтелектуалізації бізнесу *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2017. № 58. С. 179-188.
6. Ситник Й.С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання: [монографія]. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. 380 с.
7. Тарасевич В.М., Завгородня О.О. Інноваційно-інформаційна економіка: постіндустріальність, генеоаційність, відкритість. *Економіка України.* 2018. № 4. С. 18-29.
8. Швиданенко Г.Щ., Теплюк М.А. Сучасні тренди розвитку інноваційного підприємництва. *Економіка та держава.* 2018. № 5. С. 89-92.

REFERENCES:

1. Casic A.O., Kanunikova K.O. (2016) Innovacijna aktyvnistj pidpryjemstv Ukrajiny: dynamika, problemy ta shljakhy vyrishennja Investyciji: praktyka ta dosvid [Innovative activity of Ukrainian enterprises: dynamics, problems and solutions. Investments: practice and experience]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid,* no. 22, P. 21-24.
2. Kendyukhov O.V. (2008) Efektyvne upravlinnja intelektualjnym kapitalom: [Effective intellectual capital management: [monograph]. Donetsk : DonUEP (in Ukrainian).
3. Lukyanenko D.G., Doroshenko O.S. (2013) Implementacija paradyghmy ekonomiky znanj u strateghiji nacionaljnogho ekonomichnogho rozvytku. [Implementation of the knowledge economy paradigm in the strategy of national economic development]. *International economic policy,* no. 2 (19), P. 5-26.

4. Pisarenko T.V., Kvasha T.K. and others. (2018) Stan innovacijnoji dijaljnosti ta dijaljnosti u sferi transferu tekhnologhij v Ukrajini u 2017 roci: analitychna dovidka. [The state of innovation activities and activities in the field of technology transfer in Ukraine in 2017: analytical reference]. Kyiv : UkrISTEI.

5. Pol'ova V.V. (2017) Teoretychni osnovy doslidzhennja intelektualizaciji biznesu [Theoretical Foundations of Researching the Intellectualization of Business]. *Journal of Economics of Transport and Industry,* no. 58. P. 179-188.

6. Sitnik J.S. (2017) Intelektualizacija system menedzhmentu pidpryjemstv: koncepcija, systemnyj monitoryngh ta modeljuvannja: [monoghrafija] [Intellectualization of enterprise management systems: concept, system monitoring and modeling: [monograph], Lviv : Lviv Polytechnic Publishing. (in Ukrainian).

7. Tarasevich V.M., Zavgorodnya O.O. (2018) Innovacijno-informacijna ekonomika: postindustrialjnistj, gheneoacijnistj, vidkrytistj [Innovation-informational economy: post-industrial, genealogical, openness]. *Economy of Ukraine,* no. 4. P. 18-29.

8. Shvydanenko G.Sc., Tepliuk M.A. (2015) Suchasni trendy rozvytku innovacijnogho pidpryjemnyctva [Modern trends in the development of innovative entrepreneurship]. *Economics and the State*, no. 5. P. 89-92.

Zakharchyn Roman
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Entrepreneurship,
Commodity Research and Examination of Goods
Lviv Institute of Economics and Tourism

THE MAIN ASPECTS OF INTELLECTUAL ENTREPRENEURSHIP IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

The purpose of the article. The innovative orientation of socio-economic processes and dynamic development of informatisation of all areas of our life stimulate the development of intellectual entrepreneurship, which is based on knowledge and intellectual competencies. Despite the high intellectual potential, intellectual entrepreneurship has not yet become a catalyst for active innovative development of the economy. And the reasons here are not the very essence of intellectual entrepreneurship but other factors, in particular, those of institutional, market character, which are a brake burden for the entire economy of Ukraine. Given this, both theoretical, as a many-sided one, and applied tasks of studying intellectual entrepreneurship as a multiaspect socio-economic phenomenon actualize. According to the mentioned, the purpose of the article is to reveal the many-sided essence of intellectual entrepreneurship through the prism of main aspects: historical, technological, ideological, and socio-psychological.

Research methods. In order to reveal the essence of this article, general methodological methods, in particular, synthesis and analysis, system approach, were used – to substantiate complex studying the essence of intellectual entrepreneurship through the prism of aspects: historical, ideological, organizational, technological, and socio-psychological; historical – to outline the logical transformation of entrepreneurship and change in its functional role in terms of innovation-intellectual economy.

The results obtained. As a result of the author's approach to the consideration of intellectual entrepreneurship through the prism of its key aspects, multifaceted essence of this phenomenon and its role in the innovative development of the economy are revealed. Characteristics are generalized and features of intellectual entrepreneurship are distinguished: different functional orientation through the combination of creative and commercial processes, wide space of functioning of intellectual entrepreneurship, simultaneous presence in the real and virtual environment, innovative capacity, which together determine the specificity of organizational and technological aspects. Important results are an outline of role and place of intellectual entrepreneurship in the innovative development, analytical evaluation of obstacles of institutional and another nature that slow down innovative processes, the inconsistency between the high intellectual potential and the low level of competitiveness of the domestic economy. The article's outcome was a reasonable conclusion about positive mental orientation on intellectual entrepreneurship, which has a new mature ideology, modern technology of interrelations with all economic agents, and a special way of creative thinking.

The practical value. The practical importance of this paper lies in the development and additions to theoretical and methodological provisions aimed at the in-depth coverage of essence and content of intellectual entrepreneurship. In particular, the author proposes to use development principle in order to outline an evolutionary way of development of entrepreneurship, its historical transformation, which allows considering this type of entrepreneurship in the context of innovative development of the economy and society. Provisions on ideological fundamentals of the functioning of intellectual entrepreneurship in accordance with modern socio-humanistic paradigm, socially oriented economy, and responsibility are developed. In the context of these provisions, it is proposed to consider the world-view vision, which reflects the ability of agents of intellectual entrepreneurship to combine economic and socio-humanistic functions, responding to the principle of humanism, taking into account the public interests of consumers of intellectual products, and adhering to the ethics of relationships. The affirmation of new values, which are knowledge, idea, intellectual enrichment, and others, leads to the appearance of new patterns of behaviour in society and in a market environment. Moreover, in the context of this aspect, personal and organizational features of intellectual entrepreneurship personnel are analysed, because the type of entrepreneur, his personal attributes, which are directed towards self-development, self-organization, personal and systemic self-recovery, are changing.

Formed tasks that demand from the entrepreneurs-intellectuals the priority solution have a practical orientation, namely: constant updating of knowledge and professional competencies, mobile integration into the digital economy, search for effective forms of business organization and models of innovative thinking and market interaction.

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

УДК 330.34

Іваницька С.Б.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Ушакова Ю.С.
студентка
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена дослідженню стану та тенденцій розвитку підприємництва в Україні в сучасних умовах. У статті розкрито такі поняття: «підприємництво», «суб'єкт господарювання», «суб'єкти великого підприємництва», «суб'єкти середнього підприємництва», «суб'єкти малого підприємництва», «суб'єкти мікропідприємництва». Проведено дослідження й аналіз сучасного становища та особливостей функціонування й розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва протягом останніх років. Проаналізовано динаміку кількості суб'єктів господарювання та частки суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні протягом 2013-2017 років. Проведено аналіз основних показників діяльності суб'єктів вітчизняного підприємництва та фінансових результатів до оподаткування й рівня рентабельності діяльності підприємств у 2013-2017 рр. Визначено основні завдання держави у процесі стимулювання розвитку підприємництва в Україні найближчим часом.

Ключові слова: *підприємництво, суб'єкт господарювання, суб'єкти великого підприємництва, суб'єкти середнього підприємництва, суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти мікропідприємництва, динаміка, тенденції розвитку.*

Статья посвящена исследованию состояния и тенденций развития предпринимательства в Украине в современных условиях. В статье раскрыты такие понятия: «предпринимательство», «субъект хозяйствования», «субъекты крупного предпринимательства», «субъекты среднего предпринимательства», «субъекты малого предпринимательства», «субъекты микропредпринимательства». Проведено исследование и анализ современного состояния и особенностей функционирования и развития отечественных субъектов предпринимательства в последние годы. Проанализирована динамика количества субъектов хозяйствования и доли субъектов крупного, среднего, малого и микропредпринимательства в общем количестве субъектов хозяйствования в Украине в течение 2013-2017 годов. Проведен анализ основных показателей деятельности субъектов отечественного предпринимательства и финансовых результатов до налогообложения и уровня рентабельности деятельности предприятий в 2013-2017 гг. Определены основные задачи государства в процессе стимулирования развития предпринимательства в Украине в ближайшее время.

Ключевые слова: *предпринимательство, субъект хозяйствования, субъекты крупного предпринимательства, субъекты среднего предпринимательства, субъекты малого предпринимательства, субъекты микропредпринимательства, динамика, тенденции развития.*

The article states that the formation of a modern civilized enterprise is one of the key strategic factors for the stable development of the Ukrainian economy and the achievement of the appropriate level and quality of life of the population. The article is devoted to the study of the state and trends of entrepreneurship development in Ukraine in modern conditions. The article deals with the following concepts: "entrepreneurship", "business entity", "subjects of large entrepreneurship", "subjects of medium entrepreneurship", "subjects of small entrepreneurship", "subjects of microenterprises". The research and analysis of the current situation and features of functioning and development of domestic business entities in recent years have been carried out. The dynamics of the number of subjects of economic activity and the share of subjects of large, medium, small and micro enterprises in the total number of economic entities of Ukraine during 2013-2017 years is analyzed. The analysis of main indicators of activity of subjects of domestic entrepreneurship and financial results before taxation and level of profitability of activity of enterprises in 2013-2017 years are determined. However, as a result of the analysis of statistical data on the state and trends of the development of domestic business in recent years, it can be seen that it is not at the proper level and is characterized by a low level of efficiency. The position of Ukraine in the rating of the countries developed by the World Bank concerning ease of conducting of business activity is characterized. According to the Doing Business-2018 (as of June 1, 2017) survey, which was prepared by the World Bank in terms of ease of doing business in 2018, Ukraine ranked 76th (between Bhutan and Kyrgyzstan), which is the best result of our state for last 5 years. The main tasks of the state in the process of stimulating the development of entrepreneurship in Ukraine in the near future are determined: simplify the procedures for starting a business and improve its conditions of conduct, create favorable conditions for the effective and successful development of entrepreneurship in the future; to form an adequate tax and legal framework for the development of entrepreneurship without bureaucratic barriers.

Key words: *entrepreneurship, business entity, subjects of large entrepreneurship, subjects of medium entrepreneurship, subjects of small entrepreneurship, subjects of microenterprise, dynamics, trends of development.*

Постановка проблеми. Нині конкурентоспроможність будь-якої держави на міжнародному ринку значно залежить від стану модернізації її економіки. Як засвідчує світовий досвід, однією з ключових передумов підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави, формування та реалізації її експортного потенціалу, гарантією зниження рівня безробіття, покращення якості життя населення і матеріального збагачення країни є розвиток підприємництва. За умови належного рівня успішності діяльності підприємств та їхнього стабільного розвитку держава має змогу збільшувати обсяги експорту та підвищувати вартість національної грошової одиниці. Сьогодні актуальною є потреба в дослідженні сучасного стану та тенденцій розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва протягом останніх років, що допоможе визначити можливі напрями покращення підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості становлення та проблеми розвитку підприємництва загалом є предметом дослідження

таких науковців та вчених, як В.В. Апопій, Н.О. Шутовська, С.А. Середа [1], В.Г. Воронкова [2], І.В. Гой, Т.П. Смелянська [3], І.М. Грищенко [4], Н.М. Тягунова, О.А. Спориш [5], Н.Б. Ярошевич [6], В.В. Кулішов [7], Й.М. Петрович [8], Л.М. Таранюк [9], Н.В. Доброва, М.М. Осипова [10] та інші. Особливості розвитку суб'єктів малого підприємництва досліджували І.Г. Брітченко, С.Ф. Смерічевський, О.В. Ахунзянов, Т.М. Банасько [11], К.М. Краус [12] та інші. Однак аналіз останніх досліджень та публікацій дає змогу дійти висновку, що, незважаючи на увагу різних науковців до вивчення теми розвитку підприємницького сектору, проблеми становлення та розвитку окремих видів суб'єктів підприємництва, зокрема великого та середнього, досліджені недостатньо. Тому ця проблематика залишається нині досить актуальною та зумовлює потребу в подальших дослідженнях.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й аналіз сучасного стану й особливостей функціонування вітчизняних суб'єктів підприємництва та визначення основних завдань держави у процесі стимулювання розвитку підприємництва в Україні найближчим часом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ключових факторів розвитку економіки держави та соціального добробуту нації є підприємництво [13]. Господарським кодексом (ГК) України (ст. 42) термін «підприємництво» визначено, як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [14]. Таким чином, підприємницькою діяльністю в Україні можуть займаються фізичні та юридичні особи, які в порядку, що встановлений законодавством, зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності.

Основні положення відносно осіб, що можуть провадити підприємницьку діяльність, наведено у Цивільному та Господарському кодексах України. У процесі ідентифікації даних осіб вищезазначені документи допускають паралельне існування таких понять: «суб'єкт господарської діяльності», «суб'єкт підприємницької діяльності», «суб'єкт підприємництва», «підприємець». У тексті ГК України відсутнє чітке визначення терміну «суб'єкт підприємницької діяльності», його сформульовано опосередковано через призму категорії «суб'єкт господарювання», враховуючи специфіку провадження саме підприємницької діяльності. Згідно ст. 55 ГК України [14], суб'єкти господарювання – це учасники господарських відносин, що займаються господарською діяльністю, реалізуючи при цьому господарську компетенцію (низку господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно та відповідальні за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, окрім випадків, які передбачено законодавством. Відповідно до ст. 55 ГК України [14] залежно від доходів від будь-якої діяльності за рік та кількості працівників суб'єкти господарювання можуть належати до суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва, включаючи суб'єктів мікропідприємництва (табл. 1).

Розвиток підприємництва у сучасних складних соціально-економічних умовах нашої держави значно впливає на стабілізацію та відновлення національної економіки. Від рівня ефективності діяльності вітчизняних підприємств залежить можливість економічного зростання держави, рівень зайнятості та якість життя населення. Для того, щоб виявити певні тенденції та детально охарактеризувати стан розвитку вітчизняного підприємництва, проаналізуємо динаміку кількості суб'єктів господарювання та частки суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідриємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні протягом 2013-2017 років (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що протягом 2013–2015 років, навіть попри складне соціально-економічне становище України, кількість суб'єктів господарювання стабільно збільшувалася, але вже з 2016 року вона почала стрімко зменшуватися і у 2017 році становила 1805059 одиниць, що на 60471 одиницю менше порівняно з цим показником у 2016 році (1865530 одиниць). Найбільшою у загальній кількості суб'єктів господарювання протягом останніх років в Україні була частка суб'єктів малого підприємництва (у тому числі суб'єктів мікропідприємництва), вона мала тенденцію до збільшення протягом досліджуваного періоду і станом на 2017 рік дорівнювала 99,1%. Отже, як і в більшості європейських країн, в Україні останнім часом найбільше розвивається саме мале підприємництво (у тому числі мікропідприємництво). Щодо окремих видів суб'єктів господарювання, статистика свідчить, що кількість суб'єктів великого підприємництва у 2013-2016 рр. постійно зменшувалась, і лише у 2017 році (399 одиниць) вона збільшилася (хоча ці зміни й можна вважати незначними) на 16 одиниць порівняно з 2016 роком (383 одиниці). Така ж ситуація спостерігалась у 2013-2017 рр. й у процесі розвитку середнього підприємництва: з 2013 до 2016 року кількість суб'єктів середнього підприємництва зменшувалась, а в 2017 році (15254 одиниці) вона збільшилась на 141 одиницю порівняно з 2016 роком (15113 одиниць). Щодо розвитку малого підприємництва (включаючи мікропідприємництво) у 2013-2017 рр., статистика показала, що у 2013-2015 рр. кількість суб'єктів малого підприємництва (у тому числі й мікропідприємництва) збільшувалась, але з 2016 року (1850034 одиниці) вона почала зменшуватися і вже у 2017 році становила 1789406 одиниць, що на 60628 одиниць менше, ніж у 2016 році.

Таблиця 1

Розподіл суб'єктів господарювання залежно від доходів від будь-якої діяльності за рік та від кількості працівників

Суб'єкти господарювання	Характеристика суб'єктів господарювання відповідно до ч. 3 ст. 55 ГК України
Суб'єкти мікропідприємництва[1]	– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.
Суб'єкти малого підприємництва	– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.
Суб'єкти великого підприємництва	юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.
Суб'єкти середнього підприємництва	інші суб'єкти господарювання (тобто суб'єкти господарювання, які не належить ні до суб'єктів малого, ні до суб'єктів великого підприємництва).

[1]У статистичних джерелах характеристика показників діяльності суб'єктів малого підприємництва зазвичай здійснюється з урахуванням показників діяльності суб'єктів мікропідприємництва.

Джерело: складено авторами за даними [14]

Таблиця 2

Кількість суб'єктів господарювання та частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні протягом 2013-2017 років

Роки	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць					Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання, у %			
	Усього	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва (у тому числі мікропідприємництва)	з них суб'єкти мікропідприємництва	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва (у тому числі мікропідприємництво)	з них суб'єкти мікропідприємництва
2013	1722070	659	19210	1702201	1637180	0,0	1,1	98,9	95,1
2014	1932161	497	16618	1915046	1859887	0,0	0,9	99,1	96,3
2015	1974318	423	15510	1958385	1910830	0,0	0,8	99,2	96,8
2016	1865530	383	15113	1850034	1800736	0,0	0,8	99,2	96,5
2017	1805059	399	15254	1789406	1737082	0,0	0,9	99,1	96,2

Джерело: складено авторами за даними [15].

Охарактеризуємо динаміку розвитку вітчизняного підприємництва шляхом проведення аналізу основних показників діяльності різних за розміром суб'єктів підприємництва в Україні у 2013-2017 рр. (табл. 3). За даними таблиці 3 можна зробити висновок, що у 2013-2017 рр. кількість зайнятих та найманих працівників переважно зменшувалася. Найгірше становище у цьому контексті було у суб'єктів великого підприємництва (станом на 2017 рік кількість зайнятих і найманих працівників дорівнювала 1560,9 тис. осіб), а найкраще – у суб'єктів малого, у тому числі мікропідприємництва (у 2017 році кількість зайнятих та найманих працівників становила відповідно 3956,3 і 2393,3 тис. осіб). Щодо ситуації із суб'єктами середнього підприємництва кількість зайнятих та найманих працівників мала також тенденції до зниження і в 2017 році дорівнювала відповідно 2623,8 тис. осіб та 2621,7 тис. осіб.

Найбільші витрати на персонал протягом 2013-2017 рр. було зафіксовано у 2017 році в

Таблиця 3

Основні показники діяльності суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва в Україні протягом 2013-2017 рр.

Роки	Суб'єкти великого підприємництва	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти малого підприємництва (у тому числі мікропідприємництва)	суб'єкти мікропідприємництва
Кількість суб'єктів, одиниць				
2013	659	19210	1702201	1637180
2014	497	16618	1915046	1859887
2015	423	15510	1958385	1910830
2016	383	15113	1850034	1800736
2017	399	15254	1789406	1737082
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
2013	2383,7	3054,2	4291,2	2915,1
2014	1915,1	2766,4	4115,2	2976,9
2015	1708,6	2632,7	3838,7	2878,6
2016	1586,6	2649,9	3871,8	2814,7
2017	1560,9	2623,8	3956,3	2874,8
Кількість найманих працівників, тис. осіб				
2013	2383,7	3051,8	2843,9	1535,5
2014	1915,1	2764,1	2420,8	1299,1
2015	1708,6	2630,9	2098,1	1148,4
2016	1586,6	2648,2	2227,1	1184,2
2017	1560,9	2621,7	2393,3	1326,6
Витрати на персонал, млн. грн.				
2013	175677,8	143542,8	81576,1	38742,3
2014	154660,8	147376,6	75415,0	34332,5
2015	161847,0	168829,6	80585,7	35885,3
2016	172765,7	192830,8	89877,2	38210,7
2017	212897,9	257196,6	124778,2	47908,2
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.				
2013	1717391,3	1683344,1	933717,7	460657,4
2014	1742507,9	1735894,2	981300,1	486635,3
2015	2053189,5	2184376,8	1318974,1	665725,8
2016	2391454,3	2683303,5	1651982,0	811546,4
2017	2929516,6	3314956,1	2067799,2	1052149,5

Джерело: складено авторами за даними [15]

діяльності суб'єктів середнього підприємництва, а найменші – у 2014 році в діяльності суб'єктів мікропідприємництва. За досліджуваний період витрати на персонал суб'єктів великого підприємництва переважно мали тенденції до зростання і в 2017 році становили 212897,9 млн. грн. Значення цього показника у діяльності суб'єктів середнього підприємництва протягом 2013-2017 рр. також зростало і в 2017 році сягнуло 257196,6 млн. грн. Такі ж тенденції характерні й для суб'єктів малого підприємництва (у тому числі мікропідприємництва), їхні витрати на персонал на 2017 рік становили 124778,2 млн. грн. Статистика стверджує, що протягом 2013-2017 років обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у процесі діяльності суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва (у тому числі мікропідприємництва) щороку зростає. Найбільше значення даного показника було зафіксоване у 2017 році в діяльності суб'єктів середнього підприємництва (3314956,1 млн. грн.).

Наслідки різних видів діяльності вітчизняних підприємств найкраще показують фінансові результати їхньої діяльності. Тому в рамках даного дослідження є доцільним також проаналізувати фінансові результати діяльності та рентабельність великих, середніх, малих та мікропідприємств в Україні протягом останніх років, що дасть змогу детальніше дослідити особливості функціонування вітчизняного підприємництва.

З таблиці 4 видно, що найбільший відсоток підприємств, які одержали прибуток (відносно загальної кількості підприємств) – середні підприємства (у 2017 році – 76,6%, що є найбільшим значенням даного показника протягом досліджуваних років, і лише 23,4% середніх підприємств цього ж року одержали збиток), а найменший – великі (у 2014 році було зафіксовано, що серед великих підприємств лише 51,8% суб'єктів одержали прибуток, а аж 48, 2% – одержали збиток). У 2014 та 2015 рр. сальдо фінансового результату діяльності великих підприємств було від'ємним (-189934,1 млн. грн. та -145403,9 млн. грн. відповідно). Це було спричинено тим, що протягом цього періоду відсоток великих підприємств, що одержали прибуток, та відсоток тих, діяльність яких була збитковою (відносно загальної кількості підприємств) були практично рівними (у 2014 році це 51,8% та 48,2%, а у 2015 – 55,7% та 44,3% відповідно), та фінансовий результат діяльності останніх був більшим, ніж фінансовий результат тих підприємств, що одержали прибуток.

Така ж ситуація стосовно показника «фінансовий результат (сальдо)» протягом 2014-2015 рр. спостерігалася й у процесі діяльності середніх підприємств: у 2014 році сальдо фінансового результату діяльності середніх підприємств дорівнювало -199180,3 млн. грн., а в 2015 його розмір становив -91161,8 млн. грн. Причиною цього було те, що фінансовий результат діяльності середніх підприємств, що одержали збиток (у % до загальної кількості підприємств) перевищував розмір фінансового результату діяльності тих суб'єктів, що одержали прибуток. Що стосується фінансових результатів діяльності малих та мікропідприємств до оподаткування, статистика свідчить, що протягом 2013-2017 рр. відсоток підприємств, що одержали прибуток (відносно загальної кількості підприємств)

Таблиця 4

Фінансові результати діяльності великих, середніх малих та мікропідприємств до оподаткування в Україні в 2013-2017 рр.

Підприємства	Роки	Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
великі	2013	28003,5	68,6	88724,8	31,4	60721,3
	2014	–189934,1	51,8	81040,7	48,2	270974,8
	2015	–145403,9	55,7	105387,9	44,3	250791,8
	2016	61222,7	65,8	158665,9	34,2	97443,2
	2017	156906,3	73,3	266879,1	26,7	109972,8
середні	2013	8390,1	65,0	81498,8	35,0	73108,7
	2014	–199180,3	62,6	103427,9	37,4	302608,2
	2015	–91161,8	71,1	186781,4	28,9	277943,2
	2016	32816,5	76,1	177033,7	23,9	144217,2
	2017	90770,6	76,6	208842,6	23,4	118072,0
малі	2013	–25057,9	66,0	39640,9	34,0	64698,8
	2014	–175262,4	66,5	49156,1	33,5	224418,5
	2015	–111906,0	73,9	95483,0	26,1	207389,0
	2016	–24151,4	73,3	107312,5	26,7	131463,9
	2017	–10724,8	72,7	117446,5	27,3	128171,3
з них мікропідприємства	2013	–25038,3	66,1	15030,0	33,9	40068,3
	2014	–100967,0	66,9	18697,5	33,1	119664,5
	2015	–57964,7	73,6	33106,0	26,4	91070,7
	2016	–34639,9	72,3	37963,0	27,7	72602,9
	2017	–25294,7	71,8	42370,5	28,2	67665,2

Джерело: складено авторами за даними [15].

значно переважав над відсотком підприємств, що одержали збиток. Однак при цьому, розмір фінансового результату підприємств, діяльність яких була прибутковою, у 2013-2017 рр. був меншим, ніж розмір фінансового результату підприємств, діяльність яких була збитковою. Тому протягом усього досліджуваного періоду сальдо фінансового результату малих та мікропідприємств було від'ємним. Такі тенденції є досить негативними для подальшого розвитку малого і мікропідприємництва.

Статистика фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств за розмірами до оподаткування протягом 2013-2017 рр. свідчить про існування негативних тенденцій розвитку великих і середніх (у 2014 та 2015 рр.) та особливо малих і мікропідприємств (протягом усього досліджуваного періоду), адже, як видно з табл. 4, значення фінансового результату (сальдо) від діяльності різних видів підприємств за розмірами переважно було від'ємним.

Проаналізуємо рентабельність діяльності великих, середніх, малих та мікропідприємств в Україні у 2013-2017 рр. (табл. 5). Статистика показує, що протягом досліджуваного періоду досить високим є рівень рентабельності операційної діяльності великих підприємств. Станом на 2017 рік цей показник становив 11,2%. Рівень рентабельності операційної діяльності середніх та малих підприємств (у тому числі й мікропідприємств) протягом усього досліджуваного періоду був значно нижчим, порівняно зі значенням даного показника у результаті діяльності великих підприємств, а у 2014 році (та у 2015-му – для малих підприємств) діяльність середніх та малих підприємств (включаючи мікропідприємства) взагалі була збитковою. Найгірший результат – найвищий рівень збитковості операційної діяльності (30,1%) було зафіксовано у 2014 році за результатами діяльності мікропідприємств.

Що ж стосується рівня рентабельності усієї діяльності підприємств в Україні у 2013-2017 рр., то статистичні дані свідчать про те, що лише у 2013 році (за результатами діяльності великих підприємств) та у 2016 і 2017 рр. (за результатами діяльності великих і середніх підприємств) було зафіксовано, що діяльність відповідних підприємств є рентабельною. У 2017 році рівень рентабельності усієї діяльності великих підприємств дорівнював 5,2% і це було найбільше значення цього показника протягом усього досліджуваного періоду серед усіх видів підприємств за розмірами. Статистичні дані за інші роки: 2014 і 2015 роки для великих; 2013-2015 рр. – для середніх та 2013-2017 рр. – для малих, в тому числі й мікропідприємств, – показали, що уся діяльність відповідних підприємств була збитковою. Найбільший рівень збитковості усієї діяльності був зафіксований за результатами діяльності мікропідприємств у 2014 році (40,2%).

Таблиця 5

Рентабельність діяльності підприємств за їх розмірами в Україні у 2013-2017 рр.

Роки	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств, %				Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, %			
	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2013	5,0	3,2	2,2	–2,3	0,6	–0,1	–6,2	–16,1
2014	0,7	–3,6	–17,9	–30,1	–11,1	–12,5	–26,5	–40,2
2015	4,0	0,0	–4,2	–8,2	–7,0	–5,0	–13,6	–20,4
2016	8,8	6,9	5,2	–0,4	2,4	0,7	–3,6	–11,7
2017	11,2	7,3	6,5	2,4	5,2	3,1	–2,0	–8,0

Джерело: складено авторами за даними [15]

У 2002 році Світовим банком було започатковано проект «Doing Business» (у перекладі з англійської мови – «Ведення бізнесу») – рейтинг країн щодо легкості ведення підприємницької діяльності [16]. Даний рейтинг охоплює 190 країн і формується на основі 10 показників, які використовуються з метою виявлення реформ, успішних у сфері регулювання підприємницької діяльності та для визначення, де саме й чому саме вони були ефективними. За результатами дослідження «Doing Business-2018» (станом на 1 червня 2017 року) у рейтингу, який підготував Світовий банк відносно рівня легкості ведення бізнесу в 2018 році Україна посіла 76 місце (між Бутаном та Киргизстаном), що є найкращим результатом нашої держави за останні 5 років (рис. 1). Порівняно із ситуацією у 2017 році (80 місце), Україна піднялася у рейтингу на 4 одиниці, а всього протягом 2014-2018 рр. – на 24 позиції серед 190 країн. За цей період Україна досягла найбільшого прогресу серед усіх країн пострадянського союзу в рейтингу Doing Business (рис 2.).

Підняти свою загальну позицію в рейтингу Doing Business Україні вдалося за рахунок досягнення успіхів по 4 з 10 категорій. Прогресом можна вважати зміну позиції України у рейтингу за індикатором «отримання дозволу на будівництво» у 2018 році (35 місце), порівняно з 2017 роком (140 місце). На такі зміни значно вплинуло зменшення Київміськрадою у розвитку інфраструктури розміру пайової участі до 2% (з 10%), а також зменшення вартості послуг щодо технагляду під час будівництва. Завдяки зменшенню Єдиного соціального внеску та його уніфікації Україна значно покращила свою позицію у рейтингу за категорією «оподаткування» на 41 одиницю (з 83 місця на 43). Крім цього, позиції нашої держави змінилися за такими індикаторами: «підключення до систем енергозабезпечення» – на 2 пункти (зі 130 місця на 128) та «вирішення проблем неплатоспроможності» – на 1 позицію (з 150 місця на 149).

Що ж стосується усіх інших шести категорій, позиції України у рейтингу легкості ведення підприємницької діяльності погіршились. За індикатором «реєстрація підприємства» наша держава втратила найбільше позицій – 32 і опустилась у рейтингу з 20 на 52 місце. За категорією «захист міноритарних інвесторів» Україна – на 11 пунктів опустилась (із 70 місця на 80); за індикатором «отримання кредиту» – на 9 одиниць (із 20 місця на 29); за категорією «міжнародна торгівля» – на 4 позиції (зі 115 місця на 119)

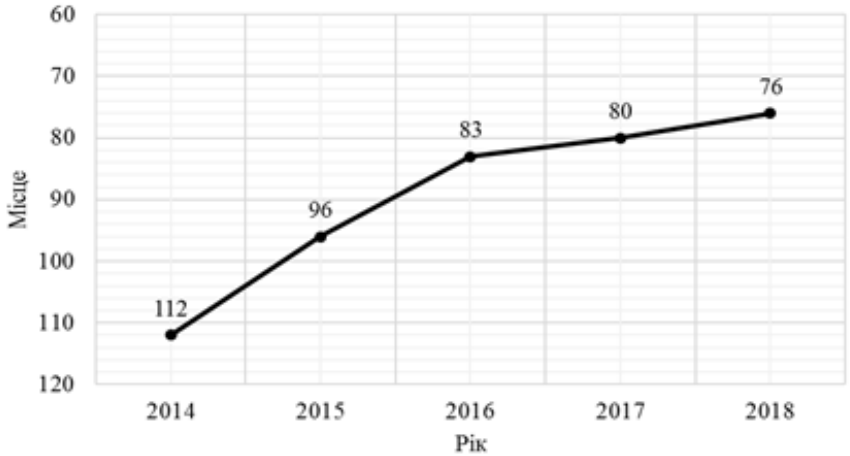


Рис. 1. Позиції України у рейтингах Doing Business протягом 2014-2018 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [17]

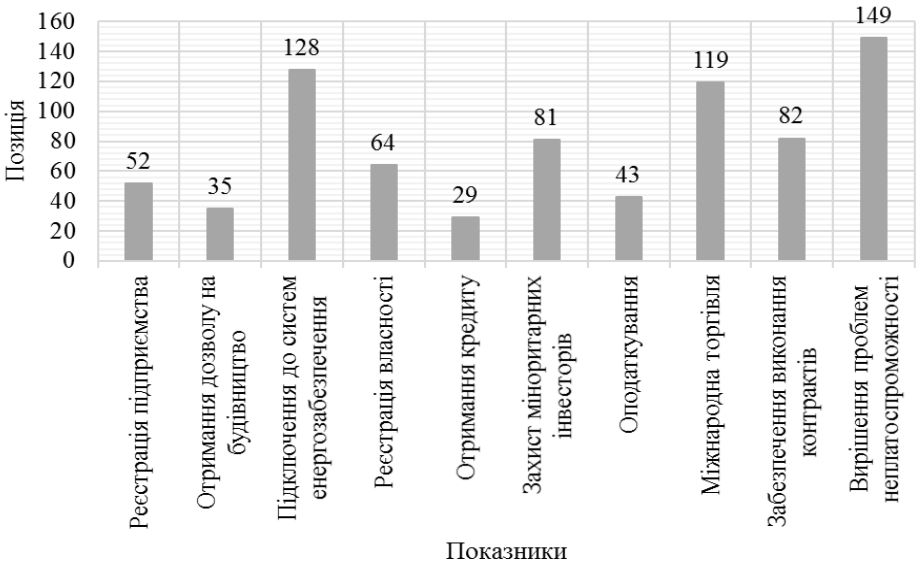


Рис. 2. Рейтинг України за категоріями «Doing Business-2018»

Джерело: розроблено авторами за даними [17]

та по 1 позиції наша держава втратила за такими індикаторами, як «реєстрація власності» (із 63 місця опустилась на 64) і «забезпечення виконання контрактів» (із 81 місця – на 82). З усіх регіонів Центральної та Східної Європи Україна посідає передостаннє місце, випереджаючи лише на 1 позицію Киргизстан.

Висновки з проведеного дослідження. Світовий досвід засвідчує, що одним із ключових стратегічних факторів стабільного розвитку економіки країни й досягнення належного рівня та якості життя населення є формування сучасного цивілізованого підприємництва. Але у результаті проведеного аналізу статистичних даних щодо стану та тенденцій розвитку вітчизняного підприємництва протягом останніх років, можна побачити, що воно перебуває не на належному рівні й характеризується невисоким рівнем ефективності. Така ситуація зумовлює гостру потребу сектору підприємництва в ефективній державній підтримці, що має бути спрямована насамперед на формування позитивного правового та економічного клімату. Основними завданнями держави у процесі стимулювання розвитку вітчизняного підприємництва мають бути такі: спрощення процедури започаткування бізнесу та створення сприятливих умов для ефективного та успішного розвитку підприємництва у майбутньому; формування адекватної податково-правової бази для розвитку підприємництва без бюрократичних бар'єрів. У процесі поступового відновлення і подальшого розвитку сектору підприємництва важливо стимулювати й формувати інфраструктуру підтримки середнього та малого підприємництва, розвиток якого є основою економіки у більшості розвинених країн світу. Отже, нині дуже важливо, щоб підприємництво мало змогу реалізувати свій стратегічний ресурс і стало одним із факторів, що сприяв би виходу нашої держави з економічної кризи і перетворив би Україну на рівноправну учасницю ринкових відносин у світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В.В. Основи підприємництва: навч. посіб. / В.В. Апопій, Н.О. Шутовська, С.А. Середа. К.: Ліра-К, 2014. 324 с.
2. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: теорія та практикум: навч. посіб. / В.Г. Воронкова. К.: Ліра-К, 2014. 455 с.
3. Гой І.В. Підприємництво: навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
4. Грищенко І.М. Підприємницький бізнес: Підруч. для студентів ВНЗ / І.М. Грищенко. К.: Грамота, 2016. 519 с.
5. Тягунова Н.М. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно-модульний курс: навч. посіб. / Н.М. Тягунова, О.А. Спориш. К.: Центр учбової літератури, 2014. 118 с.
6. Ярошевич Н.Б. Підприємництво і менеджмент: навч. посіб. / Н.Б. Ярошевич. К.: Ліра-К, 2014. 408 с.
7. Кулішов В.В. Економічний довідник підприємця: навч. посіб. / В.В. Кулішов. К.: Ліра-К, 2013. 162 с.
8. Петрович Й.М. Створення і функціонування суб'єктів підприємництва: навч. посіб. / Й.М. Петрович. К.: Ліра-К, 2015. 256 с.
9. Таранюк Л.М. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Л.М. Таранюк. Суми: ВВП «Мрія-1», 2016. 278 с.
10. Доброва Н.В. Основи бізнесу: навч. посіб. / Н.В. Доброва, М.М. Осипова. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 305 с.
11. Брітченко І.Г. Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України / І.Г. Брітченко, С.Ф. Смерічевський, О.В. Ахунзянов, Т.М. Банасько та ін.. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 224 с.

12. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, домінанти розвитку: [монографія] / К.М. Краус. – Полтава: Дивосвіт, 2013. 163 с.

13. Брижань І.А., Міняйленко І.В., Ушакова Ю.С. Сучасні підходи до оцінювання моделі формування підприємницької компетентності персоналу за методом «360 градусів». *Ефективна економіка.* 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6649 (дата звернення: 17.12.2018).

14. Господарський кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV, зі змінами та допов. // Офіц. сайт ВР України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

15. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва», 2017 / Державна служба статистики України; за ред. М.С. Кузнєцової. К., 2018. 343 с.

16. Звіт «Ведення бізнесу» [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.m.wikipedia.org/wiki/Звіт_«Ведення_бізнесу».

17. DOING BUSINESS-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. – URL: http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti vedennya-biznesu.

REFERENCES:

1. Apopyi V.V., Shutovskaya N.O., Sereda S.A. (2014) *Osnovy pidpryiemnytstva* [Basics of entrepreneurship]. Kyiv: Lyra-K. (in Ukrainian).

2. Voronkova V.G. (2014) *Osnovy pidpryjemnyctva: teorija ta praktykum* [Fundamentals of Entrepreneurship: Theory and Practice]. Kyiv: Lyra-K. (in Ukrainian).

3. Goy I.V., Smelyanska T.P. (2013) *Pidpryjemnyctvo* [Entrepreneurship]. Kyiv: TSUL. (in Ukrainian).

4. Grishchenko I.M. (2016) *Pidpryjemnycjkyj biznes* [Business Entrepreneurship]. Kyiv: Charter. (in Ukrainian).

5. Tyagunova N.M., Sporizh O.A. (2014) *Pidpryjemnyctvo i biznes-kuljtura. Kredytno-moduljnyj kurs* [Entrepreneurship and business culture. Credit modular course]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian).

6. Yaroshevich N.B. (2014) *Pidpryjemnyctvo i menedzhment* [Business and Management]. Kyiv: Lyra-K. (in Ukrainian).

7. Kulishov V.V. (2013) *Ekonomichnyj dovidnyk pidpryjemcja* [Economic directory of an entrepreneur]. Kyiv: Lyra-K. (in Ukrainian).

8. Petrovich Y.M. (2015) *Stvorennja i funkcionuvannja sub'jektiv pidpryjemnyctva* [Creation and functioning of subjects of entrepreneurship]. Kyiv: Lyra-K. (in Ukrainian).

9. Taranyuk L.M. (2016) *Potencial i rozvytok pidpryjemstva* [Potential and development of the enterprise]. Sumy: Dream-1. (in Ukrainian).

10. Dobrova N.V., Osipova M.M. (2018) *Osnovy biznesu* [Basics of business]. Odessa: Bondarenko M.O. (in Ukrainian).

11. Britchenko I.G., Smerichevsky S.F., Akhunzianov O.V., Banasko T.M. and others (2017) *Zakonomirnosti i perspektyvy rozvytku malogho pidpryjemnyctva v strukturi nacionaljnoji innovacijnoji systemy Ukrajiny* [Regularities and prospects of small business development in the structure of the national innovation system of Ukraine]. Kherson: Helvetica. (in Ukrainian).

12. Kraus K.M. (2013) *Upravlinnja marketynghom malogho torghoveljnogho biznesu: koncepciji, orghanizacija, dominanty rozvytku* [Management of marketing of small commercial business: concepts, organization, developmental domains]. Poltava: Divosvit. (in Ukrainian).

13. Brizhjan I.A., Minyalenko I.V. and Ushakova Yu.S. (2018) Suchasni pidkhody do ocinjuvannja modeli formuvannja pidpryjemnycjkoji kompetentnosti personalu za metodom «360 ghradusiv» [Modern approaches to assess of the model forming the competency of entrepreneurial of personnel using the "360 degrees" method]. *Efektyvna ekonomika* [Online], vol. 11, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6649 (Accessed 23 Jan 2019).

14. Commercial Code Ukraine. (2003, January 16). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Dijaljnistj sub'jektiv velykogho, serednjogho, malogho ta mikropidpryjemnyctva* [Activities of subjects of large, medium, small and microenterprises], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.

16. wikipedia (2018), "Doing Business Report", available at: http://uk.m.wikipedia.org/wiki/Звіт_«Ведення_бізнесу» (Accessed 18 Jan 2018).

17. DOING BUSINESS-2018. (2018) "Ukraine in the World Bank's ranking of ease of doing business", available at: http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu (Accessed 19 Jan 2018).

Ivanitskaya Svetlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Personnel Management
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Ushakova Yulia
Student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

The purpose of the article. Today, the competitiveness of any state in the international market depends on the state of modernization of its economy. The purpose of the article is to study and analyze the current situation and features of the functioning of domestic business entities in recent years, as well as to determine the main tasks of the state in the process of stimulating the development of entrepreneurship in Ukraine in the near future.

Methodology. In the framework of this research, general scientific and special methods were used, as well as the method of analysis, generalization and descriptive method.

Results. One of the key strategic factors for the stable development of the Ukrainian economy and the achievement of the proper level and quality of life of the population is the formation of modern civilized entrepreneurship. The Commercial Code of Ukraine states that economic activity, which is carried out to achieve economic and social results and in order to receive profits, is an enterprise, and entrepreneurs are entrepreneurs. Statistics show that since 2016 the number of business entities has started to decrease compared with the previous years. The share of small business entities (including micro-enterprises) in Ukraine has been the largest in the total number of business entities in recent years, it tended to increase during the period under study and by 2017 it was 99.1%. This suggests that, as in most European countries, Ukraine has recently developed the smallest entrepreneurship (including micro-entrepreneurship) most of all. The statistics of financial results of domestic enterprises by the size before taxation during 2013-2017 indicate that there are negative tendencies in the development of large and medium (to some extent: in 2014 and 2015) and especially small and micro enterprises (throughout the period under investigation) the importance of the financial result (balance) from the activities of different types of enterprises in size was mostly negative. According to the results of the Doing Business-2018 study, Ukraine ranked 76th in the ranking prepared by the World Bank in terms of ease of doing business in 2018.

Practical implications. The main tasks of the state in the process of stimulating the development of domestic business should be the following: simplify the procedures for starting a business and improve its conditions of conduct, create favorable conditions for the effective and successful development of entrepreneurship in the future; to form an adequate tax and legal framework for the development of entrepreneurship without bureaucratic barriers.

Value/originality. Today it is necessary that entrepreneurship should have the opportunity to realize its strategic resource and it has become one of the factors that would facilitate our country's exit from the economic crisis and transform Ukraine into an equal participant in market relations in the world.

СУТНІСТЬ СОБІВАРТОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ
SATISFACTION OF COST PRICE AND WAYS OF ITS REDUCTION

УДК 338.512

Коваленко Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
Євтушок Н.В.
студент
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто сутність собівартості та особливості її трактування з різних поглядів науковців. Вивчення підходів до розуміння її сутності надзвичайно важливе для дослідження проблем формування та пошуку шляхів зниження собівартості в діяльності підприємств різних форм власності. Собівартість як економічна категорія перебуває у постійному взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Разом із терміном «собівартість» використовують «витрати» та «затрати», тому необхідно заздалегідь визначати, які витрати і для яких цілей використовуються. Всі витрати на виготовлення продукції, товару чи послуги включено до її собівартості. Тому собівартість – комплексний показник, у якому відображені більшість напрямів розвитку підприємства. Для зниження собівартості продукції, товарів чи послуг підприємство формує заходи зі зниження витрат. Джерелом зниження собівартості продукції є облік витрат. Більшість підприємств для зниження собівартості збільшують продуктивність праці. Підвищення продуктивності праці приводить до оптимального використання ресурсів, збільшення обсягу виготовленої продукції, послуг, що ї приводить до зниження собівартості шляхом економії витрат.

Ключові слова: *собівартість, витрати, облік витрат, ефективна діяльність, оптимізація, шляхи зниження.*

В статье рассмотрена сущность себестоимости и особенности ее трактовка с разных точек зрения ученых. Изучение подходов к пониманию ее сущности чрезвычайно важно для исследования проблем формирования и поиска путей снижения себестоимости в деятельности предприятий различных форм собственности. Себестоимость как экономическая категория находится в постоянной взаимосвязи с показателями эффективности производства. Вместе с термином «себестоимость» используют «расходы» и «затраты», поэтому необходимо заранее определять, какие расходы и для каких целей используются. Все расходы на изготовление продукции, товара или услуги включены в ее себестоимость. Поэтому себестоимость является комплексным показателем, в котором отражены большинство направлений развития предприятия. Для снижения себестоимости продукции, товаров или услуг предприятие формирует меры по снижению затрат. Источником снижения себестоимости продукции является учет затрат. Большинство предприятий для снижения себестоимости увеличивают производительность труда. Повышение производительности труда приводит к оптимальному использованию ресурсов, увеличению объема произведенной продукции, услуг, что и приводит к снижению себестоимости путем экономии затрат.

Ключевые слова: *себестоимость, затраты, учет затрат, эффективная деятельность, оптимизация, пути снижения.*

The article considers the essence of cost, and the features of its interpretation from different perspectives of scientists. The study of approaches to understanding its essence is extremely important for the study of the problems of the formation and the search for ways to reduce the cost of enterprises in various forms of ownership. Cost as an economic category is in constant interconnection with the indicators of production efficiency. Together with the term "cost", "costs" and "costs" are used, so it is necessary to determine in advance what costs and for what purposes are used. All expenses for the manufacture of products, goods or services are included in its cost. Therefore, cost is a complex indicator, which reflects most of the directions of enterprise development. To reduce the cost of products, goods or services, the enterprise forms measures to reduce costs. In conditions of market transformations, not so much the character as the processes themselves of the formation of the cost of production, services, which serves as the main indicator of the efficiency of the use of enterprise resources. Cost indicates the expediency of investing efforts to produce products, in the future perspective of their economies or overconsumption. Therefore, the question of determining the essence of the cost of enterprises, classification and the search for and implementation of measures to reduce its level need to be continuously studied, because of this depend on the level of competitiveness of the enterprise, industry, country. Research on the formation of the cost must be collected, accumulated, analyzed and used in order to determine its effectiveness and the subsequent impact on the activities of the enterprise. Consequently, the basis for establishing a reasonable price for goods, services is an analysis of the cost of manufacturing or production, and information about the formation of cost is repulsion for forecasting and the adoption of effective management decisions. The source of cost reduction is cost accounting. Most enterprises, first of all, to reduce the cost increase productivity. Increasing labor productivity leads to optimal use of resources, an increase in the volume of manufactured products, services which leads to a reduction in cost by saving costs. Reducing the cost of energy, fuel, materials is relevant for material-intensive enterprises. Reducing their size is due to the replacement of cheaper materials, reduced shipping costs and improved valuation. The reduction of management and maintenance costs is achieved by reducing administrative staff by introducing effective management, production management and advanced technology management techniques. Cost savings on sales activity are achieved through compliance with the discipline of labor and the rhythm of production. The most effective way to reduce the cost of production is benchmarking.

Key words: *cost, costs, cost accounting, effective activity, optimization, ways of reduction.*

Постановка проблеми. Основною метою функціонування підприємств різних форм власності є забезпечення їх ефективного розвитку. Цього можливо досягти за постійного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства та реалізації вчасних заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності господарювання. Собівартість продукції/послуг є одним із показників, на яких ґрунтуються всі прояви результативної діяльності підприємства: рівень виробничого процесу, його технічна озброєність, продуктивність праці персоналу, рівень конкурентоспроможності продукції, товару чи послуги тощо. В умовах ринкових трансформацій змінюється не стільки характер, скільки самі процеси формування собівартості продукції, послуг, яка виступає основним показником ефективності використання ресурсів підприємства. Собівартість вказує на доцільність вкладення зусиль для виробництва продукції, на подальшу перспективу їх економії чи перевитрат. Тому питання визначення сутності собівартості продукції підприємств,

класифікації та пошуку і реалізації заходів щодо зниження її рівня потребують постійного вивчення, оскільки від цього залежать рівень конкурентоспроможності підприємства, галузі, країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш ґрунтовні дослідження собівартості зроблені як вітчизняними, так і закордонними науковцями, такими як А. Шеремет, А. Аксененко, В. Новодворський, В. Сопко, В. Завгородній, Дж. Фостер, Й. Мацкевічус, І. Комісарова, Л. Лозовский, М. Жовнірова, Ф. Бутинець та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення трактувань поняття «собівартість» та пошук шляхів її зниження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення сутності та особливості собівартості дає змогу зрозуміти дохідність окремих видів товарів, послуг для різних галузей економіки. Сутність економічної категорії «собівартість» дослідники не вважають надто складною в тлумаченні. Головний її зміст визначають як «суму всіх витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції». А оскільки в категорію «витрати» включаються різні за природою ресурси, то собівартість має складну елементну структуру (сировина, енергія, заробітна плата та інше). Всі ці ресурси в собівартості представлені у вартісному вимірі. Як ключова (центральна) ресурсно-витратна категорія собівартість пов'язана зі всіма елементами і процесами багатовимірного і багатовекторного характеру діяльності підприємства. З цих позицій собівартість визначають як інтегральний показник діяльності, комплексний показник суми витрат, показник ефективної (або збиткової) роботи, бережливості, раціональності. Це й показник якості системи управління та прийняття рішень. Як одна з базових економічних категорій собівартість становить «половину» бінарної моделі «витрати – результат», або моделі «витрати – випуск», за термінологією дослідження міжпродуктового балансу, запропонованого В.В. Леонтьєвим [3].

Вчений В.Г. Андрійчук трактує собівартість як «економічну категорію, що являє собою відокремлену частину вартості». Основу цієї категорії становлять вартість спожитих засобів виробництва і вартість необхідного продукту. В конкретно економічному розумінні собівартість – це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг). К.М. Радченко [6] під собівартістю розуміє «суму всіх явних витрат, пов'язаних не тільки з простим відтворенням, а й з отриманням підприємницького доходу». Собівартість у Н. Ткаченка – це «грошовий вираз безпосередніх затрат підприємства, пов'язаних із виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг». Л. Нападовська визначає собівартість продукції як «втілені всі затрати на виробництво і реалізацію продукції, тому вона показує, наскільки ефективно на підприємстві використовуються всі види ресурсів». Науковці Ф.В. Горбонос, Г.В Черевко, Н.Ф. Павленчик [1] надають своє бачення собівартості продукції: «сукупність поточних витрат, яких зазнає підприємство на виробництво та реалізацію продукції у грошовій формі, які показують, що витрачає конкретне підприємство на виробництво та реалізацію одиниці продукції». О.В. Лишиленко розглядає собівартість продукції як «грошове вираження затрат на її виробництво». Вона є також і якісним показником, який відображає ступінь організації виробничого процесу й ефективність діяльності підприємства загалом. В.М. Панасюк [5] трактує її як «центральний об'єкт управління і якісний показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства».

Як видно з наведеного, з часом погляди науковців на сутність поняття «собівартість» змінювалися – від «економічної категорії» до «центрального об'єкту управління».

Вивчення підходів до розуміння її сутності надзвичайно важливе для дослідження проблем формування та пошуку шляхів зниження останньої в діяльності підприємства.

Собівартість як економічна категорія перебуває у постійному взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Вона відбиває більшу частину формування вартості продукції та кінцевої ціни для споживача і залежить від тенденції зміни умов виробництва продукції. На рівень витрат впливають чинники зовнішнього середовища, а особливо науково-технічний прогрес, що відображений на підприємстві техніко-економічними факторами виробництва. Цей вплив залежить від змін у технології, техніці, організації та структурі виробництва, якості продукції, величини витрат на її виробництво. Від вчасного та правильного визначення собівартості продукції та послуг, що виготовляє підприємство, прямо пропорційно залежить своєчасність і ефективність управлінських рішень, правильність визначення напрямів подальшого розвитку підприємства. Від того, наскільки правильно обґрунтовано сформована собівартість продукції, робіт та послуг та визначено оподатковуваний прибуток, залежить фінансово-економічний стан підприємства.

Н. Грицак [2, с. 142], розглядаючи витрати, дотримується думки щодо доцільності розподілу в змістовному значенні поняття «витрати», «затрати», «собівартість», виходячи з процесу виробництва. Раціональним є вважати затратами використання ресурсів у процесі їх перетворення в продукт, «витратами» – всі затрати до моменту продажу продукту (товару), а «собівартістю» – витрати з урахуванням грошової (вартісної) оцінки всіх ресурсів до часу реалізації, тобто собівартість включає витрати технологічних (виробничих) перетворень і транзакційних витрат.

Але собівартість має більш складну природу, ніж витрати, оскільки в ній відображається, з одного боку продуктова ціль (готова продукція), з іншого – економічно-організаційна, тобто сама діяльність – витрати на виробництво, підготовку виробництва, запаси, незавершене виробництво, маркетингові дослідження та інше. На цих засадах одні витрати включаються в собівартість продукції, послуги, інші – не включаються.

В економічній літературі та на практиці разом із терміном «витрати», «затрати» використовують «собівартість» (технологічна, виробнича, повна собівартість готової продукції, повна собівартість реалізованої продукції). При цьому даються різні тлумачення й уточнення кожного поняття, тому постійно необхідно підкреслювати, які саме витрати визначаються і для яких цілей аналізу й управління.

Розглядаючи витрати в аспекті виробничої собівартості, зауважимо, що в них відображені усі напрями господарської діяльності підприємств, їх переваги та недоліки. Рівень собівартості продукції взаємопов'язаний із обсягом та якістю, фондом робочого часу, матеріалів, устаткування, сировини, витратами на оплату праці та ін. Конкурентоспроможні підприємства завжди планують щорічне зниження собівартості продукції чи послуги з урахуванням тенденцій розвитку ринку, економіки. Але зрозуміло, що собівартість як економічна категорія втрачає своє значення, постійне та поступове зниження витрат на виробництво продукції є як метою, так і ціллю діяльності підприємства, оскільки при цьому задовольняються потреби як реальних, так і потенційних споживачів, і, як наслідок, зростає прибуток, що є джерелом для подальшого розвитку різних напрямів діяльності підприємства.

Всі витрати на виготовлення продукції, товару чи послуги включено до її собівартості. Тому собівартість – комплексний показник, в якому відображені більшість напрямів розвитку підприємства.

Собівартість продукції, робіт та послуг – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємств, які безпосередньо пов'язані з підготовкою та здійсненням процесу виробництва продукції чи надання послуги, що забезпечують потреби споживачів.

Для зниження собівартості продукції, товарів чи послуг підприємство формує заходи зі зниження витрат.

Пошук заходів зі зниження витрат підприємство може здійснювати в різних напрямах, виділимо основні: аналіз втрат, витрат; обов’язкове дотримування норм виробничих витрат на основі технологічного обґрунтування розрахунків; планування собівартості виробництва продукції чи послуги кожного елементу діяльності з урахуванням всіх відділів, які впливають на її розмір; мотивації персоналу, що пов’язано із завданням зі зниження витрат; мотиви для стимулювання праці на основі прямо пропорційного взаємозв’язку розрахунком; запровадження інновацій на різних рівнях та етапах діяльності підприємства.

Дослідження щодо формування собівартості має збиратися, накопичуватися, аналізуватись і використовуватися з метою визначення її ефективності та подальшого впливу на діяльність підприємства. Отже, основою для встановлення обґрунтованої ціни на товари, послуги є аналіз витрат на виготовлення чи виробництво, а інформація про формування собівартості є основою для прогнозу та прийняття ефективних управлінських рішень.

Т. Маренич [4] звертає увагу, що перехід на ринкові засади господарювання передбачає комплекс заходів, спрямованих на підвищення рентабельності всіх галузей економіки, раціональне та економне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Як показує досвід, неточні розрахунки та неврахування всіх складових частин собівартості продукції, послуг виступають підґрунтям для прийняття неефективних управлінських рішень, що знижують результативність діяльності підприємства та не відповідає її місії та цілям.

Прибутковість підприємства за рахунок зниження собівартості визначається рівнем управління витратами, що досягається впровадженням раціональної системи управлінського обліку [39, с. 14].

Якщо виходити з того, що місцем виникнення витрат є структурні одиниці підприємства або відповідний сегмент, де споживаються виробничі ресурси і відповідно до яких організовується планування та калькуляція витрат, то для результативності діяльності потрібний постійний контроль та ефективне управління.

Оскільки на облік витрат впливають технологічні особливості, організація виробництва, структура управління підприємством, рівень спеціалізації підрозділів, система контролю за витратами, технічні параметри продукції, що виробляється, впровадження комерційного розрахунку, ступінь освоєння внутрішньогосподарського розрахунку та інноваційні рішення та ін., то номенклатура обліку витрат для підприємства є різною.

Джерелом зниження собівартості продукції є облік витрат. Більшість підприємств для зниження собівартості збільшують продуктивність праці. Підвищення продуктивності праці приводить до оптимального використання ресурсів, збільшення обсягу виготовленої продукції, послуг, що і приводить до зниження собівартості шляхом економії витрат.

Зменшення витрат на енергію, паливо, матеріали є актуальним для матеріалоємних підприємств. Зменшення розміру їх використання здійснюється завдяки заміщенню більш дешевими матеріалами, зменшенню витрат на постачання та покращенню нормування.

Скорочення витрат управління та обслуговування досягається шляхом зменшення адміні-

стративного персоналу за рахунок упровадження ефективних методів організації управління, обслуговування виробництва та прогресивної техніки.

Економія витрат на збутову діяльність досягається завдяки дотриманню дисципліни праці та ритмічності виробництва.

Найбільш ефективним шляхом зниження собівартості продукції є бенчмаркінг.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження є підставою для суттєвих висновків, які сформульовані в такі постулати. Собівартість формується на основі обліку витрат, і якість оцінок залежить від точності визначення, повноти охоплення, а також від ранжування важливості та перспективності витрат. Ці складові частини собівартості постійно оновлюються, що зумовлено динамічним розвитком як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Дослідження собівартості є початком для формування ціни на продукцію, товар, послугу та кінцевої оцінки діяльності підприємства, що виражена у прибутковості. Під час дослідження оцінки собівартості випливає потреба у раціональному, комплексному методу управління її процесом.

Отже, завдяки побудові ефективної системи управління витратами та собівартістю підприємство підвищить конкурентоздатність продукції, товару, послуги і конкурентоспроможність підприємства.

Проблема пошуку шляхів зниження собівартості продукції потребує нової концепції управління. В основі цієї концепції: модель оптимального використання витрат, а не просто зниження цих показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств : [підруч.]. К.: Знання, 2010. 463 с.

2. Грицак Н.Ю. Еволюція витрат як економічної категорії та необхідність її класифікації. І Международный инновационный форум Содружества независимых государств и XI международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». Алушта. 2006. 142-144 с.

3. Леонтьєв В.В. Економіка «витрати-випуск». URL: http://ru.wikipedia.org/wiki.

4. Маренич Т.Г. Об'єктивна оцінка витрат як основа вдосконалення управління економікою. Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 99. Х.: ХНТУСГ, 2010. С. 3-16.

5. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект. Тернопіль: Астон, 2005. 288 с.

6. Радченко К.М. Собівартість як економічна категорія, принципи та значення її калькулювання [Електронний ресурс]. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Випуск 8 (29). Ч.4. 2011. URL: http://kapitanvova.ucoz.ua/_ld/5/525_10.pdf.

REFERENCES:

1. Gorbonos F.V. (2010) Ekonomika pidpriyemstv [Business Economics]. Kyiv: Znannya, 463 p. (in Ukrainian).

2. Hrytsak N.Y. (2006) Evolyuciya vitrat yak ekonomichnoyi kategoriyi ta neobhidnist yiyi klasifikaciyi. I Mezhdunarodnyj innovacionnyj forum Sodruzhestva nezavisimyh gosudarstv i XI mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya «Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitiya ekonomiki» [Evolution of costs as an economic category and the need for its classification. I International Innovation Forum of the Commonwealth of Independent States and the XI International Scientific and Practical Conference "Problems and Prospects for Innovative Economic Development"]. Alushta, pp. 142-144 (in Ukrainian).

3. Leontiev V.V. Ekonomika «vitrati-vipusk» [Cost-release economy]. [Electronic resource] Access mode: http://en.wikipedia.org/wiki (in Ukrainian).

4. Marenich T.G. (2010) Ob'yektivna ocinka vitrat yak osnova vdoskonalennya upravlinnya ekonomikoyu [Objective cost estimation as the basis for improving the management of the economy]. Harkiv: HNTUSG. pp. 3-16 (in Ukrainian).

5. Panasyuk V.M. (2005) Vitrati virobnictva: upravlinskij aspect [Production costs: management aspect]. Ternopil: Aston, 288 p. (in Ukrainian).

6. Radchenko K.M. (2011) Sobivartist yak ekonomichna kategoriya, principi ta znachennya yiyi kalkulyuvannya [Cost as an economic category, principles and values of its calculation] [Electronic resource]. Economic sciences. Access mode: http://kapitanvova.ucoz.ua/_ld/5/525_10.pdf (in Ukrainian).

Kovalenko Nataliia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic
National Aviation University
Yevtushok Nazarij
Student
National Aviation University

SATISFACTION OF COST PRICE AND WAYS OF ITS REDUCTION

The purpose of the article. Enterprise Economics The main purpose of the enterprise's operation of various forms of ownership is to ensure its effective development. This can be achieved by continuously analyzing the internal and external environment of the operation of the enterprise and implementing timely measures to increase the level of economic efficiency of the economy. Cost of products / services is one of the indicators, based on all the manifestations of productive activity of the enterprise: the level of production process, its technical equipment, personnel productivity, the level of competitiveness of products, goods or services, etc. In conditions of market transformations, not so much the character as the processes themselves of the formation of the cost of production, services, which serves as the main indicator of the efficiency of the use of enterprise resources.

The purpose of the study is to generalize the concepts of cost and search for ways to reduce it.

Methodology. Dialectical and abstract-logical (substantiation of theoretical generalizations and formulation of conclusions), methods of comparison, scientific abstraction, system and complex analysis.

Results. Determining the essence and features of the cost price allows you to understand the yield of certain types of goods and services for various sectors of the economy. The essence of the economic category "cost" researchers do not consider too difficult in the interpretation. Its main content is defined as "the sum of all costs of the enterprise for the production and sale of products." And since the category of "expenses" includes different nature resources, the cost has a complex element structure (raw materials, energy, wages, etc.). All these resources at cost are presented in cost terms. As the key (central) resource-cost category, the cost is associated with all the elements and processes of multidimensional and multi-vector nature of the enterprise. From these positions, the cost is defined as an integral indicator of activity, a complex indicator of the amount of costs, the indicator of effective (or loss-making) work, thrift, rationality.

Cost as an economic category is in constant interconnection with the indicators of production efficiency. It reflects most of the formation of the value of products and the final price for the consumer and depends on the trend of changing the conditions of production. The level of costs is influenced by factors of the environment, and especially the scientific and technological progress, reflected in the enterprise technical and economic factors of production. This effect depends on changes in technology, technology, organization and structure of production, product quality, and the cost of its production. The timely and correct determination of the cost of products and services produced by the enterprise directly depends on the timeliness and efficiency of managerial decisions, the correctness of determining the directions of further development of the enterprise.

Search for measures to reduce the cost of the enterprise, can be carried out in different directions, we distinguish the main: analysis of losses, costs; obligatory observance of norms of production costs on the basis of technological substantiation of settlements; Planning the cost of production of products or services for each element of activity, taking into account all departments that affect its size; personnel motivation, which in most cases is related to the task of reducing costs; motives for stimulating labor on the basis of a direct proportional relationship with the calculation; introduction of innovations at different levels and stages of enterprise activity.

The source of cost reduction is cost accounting. Most enterprises, first of all, to reduce the cost increase productivity. Increasing labor productivity leads to optimal use of resources, an increase in the volume of manufactured products, services which leads to a reduction in cost by saving costs.

Reducing the cost of energy, fuel, materials is relevant for material-intensive enterprises. Reducing their size is due to the replacement of cheaper materials, reduced shipping costs and improved valuation.

The reduction of management and maintenance costs is achieved by reducing administrative staff by introducing effective management, production management and advanced technology management techniques.

Cost savings on sales activity are achieved through compliance with the discipline of labor and the rhythm of production.

The most effective way to reduce the cost of production is benchmarking.

Practical implications to study the theoretical approaches to the management of labor resources of the enterprise and recommendations for the state sector of the economy for effective prospective development, as the driving force of the country's competitiveness.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВА: ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД

THE EFFICIENCY OF USING THE POTENTIAL OF THE AIRCRAFT ENTERPRISE: A PROCESS APPROACH

УДК 330.1:656.7

Кравчук Н.М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
Давиденко П.А.
магістр
Національний авіаційний університет

В статті проаналізовано та узагальнено наукові підходи до трактуванні й управління економічним потенціалом. Авторами запропоновано класифікацію підходів до трактування потенціалу підприємства з управлінської точки зору. Надано власне визначення економічної сутності потенціалу підприємства. Сформовано вимоги та цілі управління потенціалом в процесах його використання. Для виявлення резервів підвищення ефективності використання потенціалу визначено інструментарій формування ефективності ресурсів та економічних можливостей на підприємстві. Описано фактори, що впливають на ефективність процесу використання економічного потенціалу авіаційних підприємств у відповідності до потреб споживачів. Авторами описано управлінський інструментарій системи забезпечення ефективності економічних ресурсів, що включає: систему управління ресурсами, систему забезпечення технологічних процесів та систему контролю та оцінки рівня реалізації послуг.

Ключові слова: *економічний потенціал, ефективність використання, авіаційне підприємство, підходи, трактування, фактори, процес ний підхід.*

В статье проанализированы и обобщены научные подходы к трактовке и управлению экономическим потенциалом. Авторами предложена классификация подходов к трактовке потенциала предприятия с управленческой точки зрения. Предоставлено собственное определение экономической сущности потенциала предприятия. Сформированы требования и цели управления потенциалом в процессах его использования. Для выявления резервов повышения эффективности использования потенциала определены инструментарий формирования эффективности ресурсов и экономических возможностей предприятия. Описаны факторы, влияющие на эффективность процесса использования экономического потенциала авиационных предприятий в соответствии с потребностями потребителей. Авторами описано управленческий инструментарий системы обеспечения эффективности экономических ресурсов, включая: систему управления ресурсами, систему обеспечения технологических процессов; систему контроля и оценки уровня реализации услуг.

Ключевые слова: *экономический потенциал, эффективность использования, авиационное предприятие, подходы, трактовки, факторы, процессный подход.*

The article analyses and generalizes scientific approaches to the interpretation and management of economic potential, which allowed revealing common features in the study: most of the scientists definitely distinguish resource and target aspects in interpretations of economic potential, which is conditioned by historical stages in the development of the theory of management of economic systems. The authors proposed a classification of approaches to defining the essence of enterprise potential from the viewpoint of management functions. In the article, the authors propose the following definition of this category: "enterprise potential" is a set of resources and abilities (competencies) of enterprise to conduct economic, production, and financial activities aimed at achieving the maximum possible result subject to the alternativeness of development ways of the enterprise system in the external operational environment, ensuring a high degree of profitability and the pace of innovation upgrade. The system of management of economic potential should meet the conditions for the efficiency of recourses use and the conformity to ways of achieving this goal; adherence to the limits of the deviation of values of indicators of efficiency of using the potential of this enterprise from the reference standards; effective regulation of internal material, financial, and information flows in order to achieve the required level of potential. Requirements and tasks of effective use of the enterprise potential are formed in the processes of operation and development. The authors described tools for effective resources use and economic opportunities at the enterprise in order to form reserves for improving the potential use efficiency. Factors affecting the efficiency of the process of using the economic potential of aircraft enterprises according to consumer needs are characterized. The authors describe management tools of economic resource efficiency system, which includes: resource management system, manufacturing maintenance system, and service delivery monitoring and evaluation system.

Key words: *economic potential, efficiency, aircraft enterprise, approaches, interpretation, factors, process approach.*

Постановка завдання. Питання ефективності господарської діяльності підприємства в умовах динамічності та невизначеності розвитку економічних систем є об'єктом сучасних і наукових досліджень і прикладних пошуків. Будучи основною ланкою в процесах створення продукції та національного доходу, підприємство концентрує в собі всі ресурси зростання економіки. У зв'язку із цим об'єктивна оцінка економічних можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик їхнього економічного потенціалу мають важливе значення для прийняття рішень. Визначення поняття потенціалу має важливе наукове і практичне значення, оскільки уявлення про його зміст і структуру визначає підхід до оцінки, оптимізації й управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами теоретичного обґрунтування теорій, підходів та методів управління процесами формування, нарощування і використання економічного потенціалу підприємства на сьогоднішній день присвячено багато наукових публікацій. Основоположниками вітчизняних наукових здобутків та ідеологами найпоширеніших концепцій щодо управління потенціалом підприємства були Абалкін Л.І. [1], Анчишкін О.І. [2], Воблий К.Г. [3] та інші. До основних сучасників досліджень економічного потенціалу підприємства можемо віднести Ареф'єву О.В. і Коренкова О.В. [4], Вовк О.М. і Мазур А.М. [5], Краснокутську Н.С. [6], Должанського І.З. [7], Бабину О.Є. [8] й інших науковців-сучасників.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є узагальнення та удосконалення методичного забезпечення процесів управління ефективністю використання економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розглянувши еволюцію трактування терміна «потенціал», пропонуємо узагальнили підходи до розкриття сутності з позиції окреслення об'єкта дослідження :

1. Ресурсний підхід. Його дотримувалися такі вчені, як: В.С. Нємчинов, О.І. Анчишкін, Л.І. Абалкін, В.М. Архангельський [1-2; 6-8], що розглядали потенціал підприємства як наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання, а не як взаємопов'язану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, яка визначає перспективи його діяльності;

2. Фізико-енергетичний. «Основою є потенціал, причому такий потенціал, що при його ефективному використанні компанія приходить до мети найбільш раціональним способом. ... Потенціал організації – це пряма аналогія поняття енергії у фізиці» [9, с. 61].

3. Результативний підхід. Прихильниками цього підходу були такі вчені, як В.О. Мец, М.Г. Чумаченько. Недоліком цього трактування є те, що термін «потенціал підприємства» підмінюється термінами виробничого, майнового, фінансового потенціалу підприємства [4];

4. Виробничий підхід. Його дотримувалися вчені економісти К.Г. Воблий, В. Вейц, Є.В. Лапін, В.І. Щелкунов [2-4; 10]. Вада проявляється в ототожненні терміна виробничого та економічного потенціалів, і на основі цього аналіз економічного потенціалу проводять, аналізуючи виробничу діяльність підприємства;

5. Управлінський підхід, якого дотримується вчений С.Г. Струмилін [6-7; 11-12]. Недоліком є те, що основним фактором, від якого залежить вся господарську діяльність, є людські ресурси. При тому що персонал являється основою розвитку не розглядається роль всі інших ресурсів та можливості їх взаємодії або реалізації на підприємстві.

6. Комплексно-системний підхід. На сьогоднішній день відбувається формування нового підходу до трактування потенціалу підприємства, який заснований на системному управлінні економічними процесами, органічній взаємодії ресурсів та утворених в результаті розвитку системи нових властивостей і економічних можливостей. З точки зору Вовк О.М. та Мазур А.М. взаємодія ресурсів та можливостей мають створювати умови для розвитку підприємства» [5]. Сабадирьова А.Л. при визначенні потенціалу розглядає сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей щодо їх мобілізації [13].

Аналіз досліджень Краснокутської Н.С., Бабиної О.Є. та Барибіної Я. О. виявив наступні підходи щодо трактування сутності поняття «потенціал» [6; 14-15]:

1. Представники ресурсного підходу розглядають потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.

2. Виробничий потенціал як синонім виробничої потужності, – тобто цей термін трактується як максимально можливий річний, добовий обсяг випуску продукції.

3. Потенціал підприємства − можливість виробничих сил забезпечувати визначений ефект, тобто результативний підхід.

4. Система матеріальних трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва, оскільки динамічний стан розвитку виробництва не дозволяє в повній мірі дослідити питання поліпшення використання нагромаджених ресурсів [6].

5. Потенціал – це здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати висунуті перед нею завдання: потенціал – це цілісне уявлення про єдність структури та функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку.

6. Системно-інтеграційна теорії, за якою основою потенціалу підприємства є системна сукупність засобів праці, предметів праці, працівників, враховуючи їх інтелектуальні та морально-етичні якості, досвід роботи, мотиви, стимули та традиції, що склалися в колективі [6].

7. Динамічний підхід розглядає потенціал підприємства, як динамічний критерій ефективності управління в процесах функціонування і розвитку підприємства [6].

На думку авторів, розглянуті підходи однозначні у виділенні ресурсних та цільових аспектів у трактуванні економічного потенціалу, що зумовлено історичними етапами в теорії управління економічними системами, проте на сьогоднішній день необхідно враховувати й інші фактори. Описані авторами підходи більш якісно, з управлінської точки зору, дозволять розкрити інструментарій забезпечення ефективності розвитку економічних систем, якою є економічний потенціал підприємства (рис. 1.).

Зважаючи на велику кількість опублікованих трактувань, слід виокремити загальні риси, характерні для більшості підходів: основою функціонування підприємства є ресурси (фактори виробництва), саме вони визначають можливості чи потенціал підприємства; крім традиційних видів ресурсів, виділяють управлінські можливості підприємства (менеджмент, блок управління). Саме тому, з іншого боку, потенціал визначають як здатність підприємства ефективно функціонувати та досягати заданих цілей.

З огляду на викладене, пропонуємо таке визначення цієї категорії: «потенціал підприємства» – це сукупність ресурсів та здатності (компетенцій) підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернативності шляхів розвитку системи підприємства в зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня прибутковості та темпів інноваційного оновлення.

Рис. 1. Підходи до трактування потенціалу підприємства з управлінської точки зору

Джерело: узагальнено авторами

При цьому система управління має задовольняти ряду вимог:

- забезпечувати ефективність використання застосовуваних ресурсів та відповідність шляхам досягнення поставленої мети;
- визначати міру відхилення потенціалу розвитку даного підприємства від еталонного значення та комплекс заходів з розвитку існуючого потенціалу або набуття нового;
- регулювати внутрішні матеріальні, фінансові та інформаційні потоки з метою досягнення необхідного рівня потенціалу (поставленої задачі).

Для виявлення резервів підвищення ефективності використання потенціалу дослідимо методи формування ефективності ресурсів та економічних можливостей на підприємстві (рис. 2.).

Розглядаючи процес використання економічного потенціалу у відповідності до потреб споживачів, можна відмітити ключові вимоги до ефективності використання на авіаційних підприємствах:

1. Вартість ресурсів, що формує собівартість послуг та кінцевий тариф,
2. Технології надання послуги, що визначена технічними особливостями авіапідприємства та його виробничими потужностями,
3. Якість послуги, що має формуватись в процесі формування та використання економічного потенціалу, але оцінюється споживачами.

З огляду на зазначені аспекти реалізації економічного потенціалу в у господарських процесах основного виду діяльності авіаційного підприємства для забезпечення його ефективності авторами пропонується побудувати механізм реалізації економічного потенціалу за процесним підходом (рис. 3).

Оптимізація обсягів економічних ресурсів підприємства повинна забезпечувати:

Рис. 2. Резерви підвищення ефективності використання економічного потенціалу авіапідприємства

Джерело: розроблено авторами

Рис. 3. Схема формування механізму забезпечення ефективності використання економічного потенціалу

Джерело: розроблено авторами

- у короткостроковому періоді – максимізацію величини прибутку підприємства від операційної діяльності;

- у довгостроковому періоді – максимізацію величини капіталізації підприємства від операційної та інвестиційної діяльності, тобто різниці між його фактичним прибутком на нормальною його величиною, що визначається як добуток величини вкладених у дане підприємство інвестицій та їх нормальної середньогалузевої прибутковості у частках одиниці.

Висновки з проведеного дослідження. При наявності великої кількості підходів до трактування сутності потенціалу підприємства, що авторами узагальнені в восьми підходах, слід виокремити загальні риси, характерні для більшості підходів: основою функціонування підприємства є економічні ресурси; крім традиційних видів ресурсів, виділяють управлінські можливості. Управлінський інструментарій включає три основні системи забезпечення ефективності економічних ресурсів: систему управління ресурсами, систему забезпечення технологічних процесів та систему контролю та оцінки рівня реалізації послуг. Механізм забезпечення ефективності реалізації економічного потенціалу авіапідприємства включає основні аспекти управління процесами забезпечення якості послуг, інструментарій формування, оцінки та контролю якості, а також чітко сформульовані принципи та функції, які відповідають цілям і меті управління господарською діяльністю авіапідприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.Й. Диалектика социалистической экономики. М. «Наука», 1981. 25 с.

2. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика. М.: Экономика, 1989. 384 с.

3. Воблый К.Г. Производственные силы Украины. Техника, экономика, право. *Научные записки Института народного хозяйства*. 1924. № 4-5. С. 126-149.

4. Ареф'єва О. В., Коренков О. В. Управління потенціалом розвитку підприємства: [монографія]. К.: ГРОТ, 2004. 200 с.

5. Вовк О.М., Мазур А.М. Моделювання розвитку інвестиційного потенціалу підприємств на основі управління ресурсами. *Проблеми системного підходу в економіці.* К: НАУ, 2012. Вип. № 3. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_43 /Vovk_312. htm.

6. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: [монографія]. Харків., 2010. 247 с

7. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

8. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія . *Вісник економіки транспорту і промисловості*. Х., 2011. Вип. 36. С. 23-26.

9. Шкода Т.М. Формування стратегій підвищення конкурентоспроможності авіапідприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний авіаційний ун.-т К., 2006. с. 20.

10. Щелкунов В.І., Різниченко О.В., Григор'єв Г.С. Виробничий потенціал підприємств оборонно-промислового комплексу України. Механізми ефективного використання: [монографія]. К.: Наукова думка, 2002. 130 с.

11. Ажаман І.А., Жидков О.І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава.* № 4/2018. С. 22-25

12. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія]. Луганськ, 2007. 272 с.

13. Сабадирьова А.Л. Основні методологічні аспекти становлення теорії потенціалу підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць*. Одеса : ОДЕУ, 2009. Вип. 37. С. 274-280.

14. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2011. № 36. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11boetsp.pdf.

15. Барибіна Я.О. Теорія і генезис категорії конкурентний потенціал // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Полтава : ПУЕТ, 2013. Вип. 1. С. 147-153.

REFERENCES:

1. Abalkyn L.J. (1981) Dialektika sotsialisticheskoy ekonomiki [Dialectics of the socialist economy]. Moscow: Nauka (in Russian).

2. Anchyshkyn A.Y. (1989) Nauka-tekhnika-ekonomika [Science-technology-economy]. Moscow: Ekonomika (in Russian).

3. Voblj K.Gh. (1924) Proizvodstvennye sily Ukrainy. Tekhnika, ekonomika, pravo. [Production forces of Ukraine. Technics, economics]. *Nauchnye zapiski Instituta narodnogo khozyaystva*, no. 4-5. pp. 126-149.

4. Arefyeva O. V., Korenkov O. V. (2004) Upravlinnya potentsialom rozvytku pidpryyemstva: monohrafiya. [Management of enterprise development potential] K.: HROT. (in Ukrainian).

5. Vovk O.M., Mazur A.M. (2012) Modeljuvannja rozvytku investycijnogho potencialu pidpryjemstv na osnovi upravlinnja resursamy [Modeling the development of investment potential of enterprises on the basis of resource management]. *Problems of a systemic approach in the economy*., no. 4-5, pp. 126-149. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_43 /Vovk_312. htm (accessed 12.11.2018).

6. Krasnokutsjka N.S. (2010) Potencial torghoveljnogho pidpryjemstva: teorija ta metodologhija doslidzhennja. [Potential of trade enterprise: theory and methodology of research]. Kharkiv. (in Ukrainian).

7. Dolzhansjkyj I.Z., Zaghorna T.O. and Udalykh O.O. (2006) Upravlinnja potencialom pidpryjemstva [Enterprise Potential Management]. Kyjiv: Centr navchaljnoji literatury. (in Ukrainian).

8. Babyna O.Je. (2011) Potencial jak systemna ekonomichna kateghorija [Potential as a systemic economic category.]. Bulletin of the Economy of Transport and Industry, no. 36, pp. 23-26.

9. Shkoda T.M. (2006) Formuvannja strateghij pidvyshhennja konkurentospromozhnosti aviapidpryjemstv [Formation of Strategies for Increasing the Competitiveness of Airlines] (PhD Thesis), Kiev: National Aviation University.

10. Shhelkunov V.I., Riznychenko O.V. and Ghryghor'jev Gh.C. (2002). Vyrobnychyj potencial pidpryjemctv oboronno-promyclovogho komplekcu Ukrajiny. Mekhanizmy efektyvnogho vykorystannja [Production potential of enterprises of defense-industrial complex of Ukraine. Mechanisms of effective use]. Kyyiv. (in Ukrainian).

11. Azhaman I.A. and Zhydkov, O.I. (2018) Sutnistj ta struktura ekonomichnogho potencialu pidpryjemstva [The essence and structure of the economic potential of the enterprise]. *Economy and state.*, no. 4, pp. 22-25.

12. Kalinesku, T.V. (2007), Stratehichnyj potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta rozvytok [Strategic potential of the enterprise: formation and development], Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia. (in Ukrainian).

13. Sabadyrjova A.L. (2009) Osnovni metodologhichni aspekty stanovlennja teoriji potencialu pidpryjemstva [The main methodological aspects of the formation of the theory of enterprise potential]. *Bulletin of socio-economic research: a collection of scientific works.*, no. 37, pp. 274-280.

14. Babyna O.Je. (2011) Potencial jak systemna ekonomichna kateghorija. [Potential as a systemic economic category.]. *Journal of Transport Economics and Industry*., no. 37, Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11boetsp.pdf (accessed 12.11.2018).

15. Baribina Ya.O. (2013) Teoriya i henezys katehoriyi konkurentnyy potentsial [Theory and genesis category competitive potential]. Scientific Herald Poltava University of Economics and Trade., no. 1, pp. 147-153.

Kravchuk Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economy of Air Transport
National Aviation University
Davydenko Polina
Student
National Aviation University

THE EFFICIENCY OF USING THE POTENTIAL OF THE AIRCRAFT ENTERPRISE: A PROCESS APPROACH

The purpose of research is to generalize and improve the methodological provision of processes of managing the efficiency of using the enterprise economic potential.

Ensuring the efficiency of business activities of an enterprise in terms of dynamism and uncertainty of economic systems' development is an object of modern scientific research and applied inquiries. Being the main link in the processes of production and national income creation, the enterprise concentrates all the resources of the economy's growth. In relation to this, the search for ways to ensure efficiency of the use of economic opportunities of enterprises, as well as to evaluate the parameters and characteristics of their economic potential, is essential for the effectiveness and validity of decisions.

The application of the process approach to managing the enterprise economic potential allows revealing the nature of the environmental impact and gradual changes in the system of components of the potential.

Generalizing scientific achievements in the theory of enterprise potential management, the authors distinguish five approaches to revealing the essence of the concept from the viewpoint of research object: resource, physical and energetic, effective, productive, managerial. Given a large number of approaches to the interpretation of the essence of enterprise potential, which are generalized in eight approaches by authors, it is worth distinguishing common features of most approaches: the basis of operation of an enterprise is economic resources; in addition to traditional types of resources, managerial capabilities are distinguished.

It is proposed to consider enterprise potential as a set of resources and abilities (competencies) of enterprise to conduct economic, production, and financial activities aimed at achieving the maximum possible result subject to the alternativeness of development ways of the enterprise system in the external operational environment, ensuring a high degree of profitability and the pace of innovation upgrade.

Considering the process of using economic potential according to consumer needs, the authors noted key factors of ensuring its efficiency at aircraft enterprises: cost of resources, forming the cost of services and the final tariff; technology of providing services, determined by the technical characteristics of the aviation enterprise and its production facilities; the quality of service that should be formed in the process of formation and use of economic potential, but is estimated by consumers. Reserves for increasing potential use efficiency are formed in the processes of growing the cost by extensive and intensive tools and the effectiveness of resources use. Formation of economic opportunities and aggregate resources occurs in the processes of organizational interaction of elements of the enterprise. Element-forming factors at the enterprise are the production system, innovative technologies, and management flexibility.

Managerial tools include three main systems of economic resource efficiency: resource management system, manufacturing maintenance system, and service delivery monitoring and evaluation system. Given the abovementioned aspects of the implementation of economic potential in business processes of the core business of the aircraft enterprise in order to ensure its efficiency, the authors propose to build a mechanism of realization of economic potential by process approach, which is based on resource optimization. Mechanism for ensuring the efficiency of realization of the aircraft enterprise's economic potential includes key aspects of managing the processes of providing quality services, tools for the formation, evaluation, and quality control, as well as clearly formulated principles and functions that correspond to the goal and objectives of management of business activities of the aircraft enterprise.

In the short term, optimization is provided for by the maximization of the enterprise's profit from operating activities. Long-term periods should be oriented on the maximization of the enterprise's capitalization from operating and investment activities.

The practical importance of the results obtained will allow aircraft enterprises to take into account element-forming factors of ensuring the potential efficiency when projecting development directions. The proposed scheme of formation of the mechanism for ensuring the efficiency of economic potential use has a practical bearing on any field of business activity because it considers aspects of customer-oriented management.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ФОРМУВАННІ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ КОНДИТЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN POSITIVE IMAGE FORMATION OF THE CONFECTIONERY MARKET

УДК 338.2:330.874

Кузьо Н.Є.
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка»
Косар Н.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка»
Дуднік Б.Е.
студентка
Національний університет «Львівська політехніка»

На підставі аналізу визначено напрями корпоративної соціально-відповідальної поведінки підприємств на ринку, проаналізовані основні заходи у цій сфері найбільших виробників кондитерської продукції. Встановлено, що соціально-відповідальна поведінка значною мірою вливає на імідж підприємства на ринку. Адаптовано основні складники іміджу виробників кондитерської продукції до специфіки ринку цих товарів, надано основні фактори, за якими їх можна визначити, встановлено, на які з них впливають заходи соціальної відповідальності. На підставі аналізу вторинної та первинної маркетингової інформації визначено нові напрями реалізації заходів корпоративної соціальної відповідальності виробників кондитерської продукції у сфері як охорони довкілля та економії енергоресурсів, так і благочинності. Встановлено, що для інформування суб'єктів середовища функціонування про реалізацію заходів корпоративної соціальної відповідальності та, відповідно, підвищення свого іміджу виробники кондитерської продукції повинні вдосконалити маркетингові комунікації, висвітлюючи такі заходи на власний сайтах, у соціальних мережах, публікаціях у пресі.

Ключові слова: *корпоративна соціальна відповідальність, складники іміджу підприємства, соціальний імідж, ринок кондитерських виробів, маркетингові комунікації.*

На основании анализа определены направления корпоративного социально-ответственного поведения предприятий на рынке, проанализированы основные мероприятия крупнейших производителей кондитерских изделий в этой области. Установлено, что социально-ответственное поведение в значительной мере влияет на имидж предприятия на рынке. Адаптированы основные составляющие имиджа производителей кондитерской продукции к специфике рынка данных товаров, представлены основные факторы, с помощью которых их можно определить, установлено, на какие из них влияют мероприятия социальной ответственности. На основании анализа вторичной и первичной маркетинговой информации определены новые направления реализации мероприятий корпоративной социальной ответственности производителей кондитерской продукции в области охраны окружающей среды и экономии энергоресурсов, а также благотворительности. Установлено, что для информирования субъектов среды функционирования о реализации мероприятий корпоративной социальной ответственности и, соответственно, повышения своего имиджа производители кондитерских изделий должны усовершенствовать маркетинговые коммуникации, освещая мероприятия на своем сайте, в социальных сетях, публикациях в прессе.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, составляющие имиджа предприятия, социальный имидж, рынок кондитерских изделий, маркетинговые коммуникации.*

In the market conditions and the growth of the moral value role in the society, corporate social responsibility measures play an important role in the enterprise's activities. On the basis of the analysis, the directions of corporate social and responsible behavior of enterprises on the market are determined, the main measures in this area are made by the largest producers of confectionery products. Socially responsible behavior is a part of company's success, since not only the company attracts new clients but also has a positive impact on the environment, creates comfortable working conditions for the personnel, helps the needy and establishes favorable connections with the authorities and the local population, increasing its image. For the manufacturer of confectionery products, it is advisable to determine the internal image according to such parameters as corporate style, corporate culture, management efficiency, level of loyalty of management to personnel, career growth opportunities, creation of comfortable conditions for staff, proper social protection of employees. When determining the business image, it is necessary to take into account the informational openness and availability of public reporting, compliance with accepted commitments, financial stability, reputation of market partners; social image - informational openness, development and implementation of social projects, availability of sufficient number of workplaces, creation of workplaces for people with special needs. To evaluate the image for state structures taking into account participation in regional social programs, compliance with legislation, availability of sufficient number of jobs, creation of workplaces for people with special needs; image for consumers - the quality of products, the reliability of the information provided, the breadth of assortment, experience in the relevant market, information openness. The results of the research show that the image of the company in the market affects not only the social component, but also other factors within the individual components that are related to the measures of social responsibility of the business. Based on the analysis of secondary and primary marketing information, new directions of implementation of measures of corporate social responsibility of producers of confectionery producers in the field of environmental protection and energy resources, as well as charity are determined. However, to inform consumers about the implementation of CSR measures, manufacturers of confectionery products should improve the marketing communication policy by covering them on their own sites, in social networks, and in press publications.

Key words: *corporate social responsibility, components of the company image, social image, confectionery market, marketing communications.*

Постановка проблеми. У змінних умовах ринку, зростання ролі духовних цінностей у суспільстві вагому роль у діяльності кожного підприємства відіграють заходи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Їх розроблення сприяє збільшенню довіри населення до діяльності підприємства та його товарів, забезпечує формування лояльності персоналу, ринкових партнерів. Сьогодні заходи корпоративної соціальної відповідальності можуть забезпечити конкурентні переваги підприємства на ринку, позитивно впливати на зростання його клієнтської бази та іміджу. Саме від іміджу залежить успіх підприємства на ринку, оскільки він визначає певний статус виробника в

очах споживачів. Підприємство з позитивним іміджем має значні конкурентні переваги, оскільки йому довіряють та віддають перевагу не лише споживачі, а й постачальники, посередники, інвестори чи інші партнери, а також персонал. Тому роль іміджу у сучасній підприємницькій діяльності є вирішальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У [1] відзначено, що імідж підприємства – це сформоване подання інформації для цільових аудиторій щодо діяльності та переваг підприємства, яке динамічно та на постійній основі впливає на відносини підприємства з потенційними і фактичними клієнтами, іншими ринковими суб'єктами, державними організаціями, на його конкурентоспроможність, фінансові показники. Відповідно до [2] можна виділити такі складники іміджу підприємства на ринку: імідж товару або послуги, внутрішній імідж підприємства; імідж персоналу; імідж покупців; імідж керівника; бізнес-імідж; імідж візуальний; імідж соціальний. При виборі товарів останнім часом споживачі часто орієнтуються на фактори соціального оточення, що свідчить про зростання соціального складника іміджу товарів на ринку. Він визначається передусім безпекою праці на підприємстві, мотивацією праці його персоналу, реалізацією підприємством соціально-відповідальних заходів. У [3] автор теж наголошує на тому, що однією з важливих основ іміджу підприємства на ринку, поряд із наявним стилем внутрішніх та зовнішніх відносин персоналу, офіційною атрибутикою підприємства, його надійністю, порядністю, гнучкістю, культурою, є соціальна відповідальність. Теоретичні засади формування підприємством заходів соціально-відповідального бізнесу достатньо широко висвітлені у науковій літературі. У [4] авторами встановлено сутність та напрями реалізації підприємствами заходів соціально-відповідального бізнесу, особливості розвитку даної діяльності в українських умовах, визначено переваги та недоліки їх реалізації для підприємств, держави та суспільства. Різні підходи до визначення сутності соціально-відповідального бізнесу та принципів їх реалізації, напрямів подано у [5; 6].

Проведений аналіз літературних джерел свідчить, що науковці недостатню увагу приділяють визначенню ролі заходів соціально-відповідального бізнесу у формуванні іміджу підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження основних заходів соціально-відповідального бізнесу виробників кондитерської продукції та їхньої ролі у формуванні іміджу цих виробників на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вітчизняні підприємства можуть використовувати безліч напрямів реалізації соціально-відповідального бізнесу (табл. 1).

Світова практика використання підприємствами принципів корпоративної соціальної відповідальності свідчить не тільки про покращення їх власної репутації, а й про отримання додаткового прибутку від збільшення споживчої лояльності. Як правило, виділяють американську, британську, а також модель корпоративної соціальної відповідальності

Таблиця 1

Потенційні напрями корпоративної соціально-відповідальної поведінки підприємств

Напрями КСВ	Заходи
Виробництво в достатніх кількостях продукції і послуг, якість яких відповідатиме всім обов'язковим нормам, при дотриманні всіх законодавчих вимог до ведення бізнесу	Своєчасна сплата податків; використання якісної сировини при виробництві; дотримання державних стандартів
Дотримання права працівників на безпечну працю при певних соціальних гарантіях, в тому числі, створення нових робочих місць	Дотримання вимог законодавства щодо гігієни та охорони праці; своєчасна виплата заробітної плати працівникам; нагородження кращих працівників матеріальними та нематеріальними нагородами; формування комфортних робочих місць; забезпечення працівників соціальним пакетом
Сприяння підвищенню кваліфікації і навичок персоналу	Проведення внутрішніх та зовнішніх навчань персоналу; проведення тренінгів та конференцій
Захист навколишнього середовища і економію вичерпних ресурсів	Роздільне сортування сміття на підприємстві; співпраця із сміттєпереробними компаніями з метою його переробки; спорудження очисних споруд; зменшення шкідливих викидів у довкілля; використання альтернативних джерел енергії; використання екологічної упаковки
Захист культурної спадщини	Дотримання та поширення традицій та звичаїв
Підтримка зусиль влади у розвитку території, де розміщена організація, допомога місцевим установам соціальної сфери	Будівництво доріг; озеленення території; будівництво шкільних та дошкільних закладів; створення дитячих майданчиків; фінансова допомога місцевим установам соціальної сфери
Допомога малозабезпеченим сім'ям, інвалідам, сиротам та одиноким людям похилого віку	Фінансування сиротинців, лікарень та будинків престарілих; надання суттєвих знижок чи безкоштовних послуг та продукції; організація щодо збору іграшок, солодощів, медичних препаратів та одягу; створення реабілітаційних закладів.

Джерело: складено на основі [7]

континентальної Європи [8]. Американська модель характеризується максимальною самостійністю корпорацій у визначенні громадського вкладу, в той час як державне регулювання корпоративної соціальної відповідальності є мінімальним.

У свою чергу КСВ в Європі регулюється стандартами і нормами держави. Корпоративна соціальна відповідальність в більшій мірі націлена на прибутковість бізнесу і відповідальність перед акціонерами, аніж в американській моделі, в той час як більша частина соціальних проблем відноситься європейцями до частини етичної відповідальності. Що стосується британської моделі КСВ, то вона поєднує елементи двох вищенаведених моделей з істотним залученням держави та громадських інститутів. Підтримка бізнесу з боку держави є подібною до європейської моделі. Особливістю британської моделі є сильна ініціатива самого бізнесу участі в практиках корпоративної соціальної відповідальності.

Вітчизняні підприємства теж намагаються використовувати КСВ, зокрема серед підприємств кондитерської галузі активно використовують такі заходи Кондитерська корпорація «Рошен», ПрАТ «Монделіс Україна» та ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч».

Кондитерська корпорація «Рошен» є лідером на українському кондитерському ринку, виробляє більше 300 видів кондитерських виробів, при цьому загальний обсяг виробництва перевищує 450 тис. т на рік. Виробничі потужності корпорації розташовані в Україні, Литві, Угорщині та сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів. Підприємства Кондитерської корпорації «Рошен» оснащені сучасним та високотехнологічним обладнанням, а персонал постійно підвищує рівень свого професіоналізму. У табл. 2 наведені основні соціальні проекти корпорації.

ПрАТ «Монделіс Україна» – це українське підприємство, що належить до групи компаній Mondelēz International, остання є найбільшим у світі виробником шоколадної продукції, печива та цукерок. Соціальна діяльність компанії «Монделіс Україна» переважно зосереджується на таких напрямах, як активний спосіб життя та здорове харчування. Працівники цього підприємства організовують допомогу громадам у місцях, де зосереджені фабрики підприємства, зокрема Київській та Сумській областях, приймають участь у реалізації різних волонтерських проектів та формують соціальні ініціативи у напрямі подальшого розвитку України.

Таблиця 2

Соціальні проекти Кондитерської корпорації "Рошен"

Проект	Опис проекту	Бюджет, грн.
Допомога національній дитячій спеціалізованій лікарні "ОХМАТДИТ" у м. Київ (2015-2017 рр.)	Комплексний системний проект допомоги із забезпечення дитячої лікарні новітнім високотехнологічним обладнанням	27569238
Благодійна допомога сім'ям загиблих на майдані та в зоні АТО через волонтерський проект "Люди допомагають людям" (вересень-листопад 2015 р.)	Перераховано грошові кошти	788507
Благодійна допомога через благодійний фонд "Міжнародна асоціація підтримки України" тим, хто постраждав у зоні АТО (2016 р.)	Лікування, реабілітація та підтримка учасників АТО та членів їх сімей	10311000
Реконструкція Київського академічного драматичного Театру на Подолі (2015-2017 рр.)	Реконструкція 23-річної недобудови, технологічне оснащення театру, оздоблювальні роботи, встановлення обладнання, необхідного для відвідування театру людьми з особливими потребами	165000000
Модернізація Черкаського державного зоопарку	Експозиція з різними видами тварин, щоб відвідувач міг повністю зануритися в їх життєве середовище	16957684
Льодовий каток ROSHEN у м. Харків (щороку з 2014 р.)	На ковзанці створено максимально комфортні та безпечні умови, грає музика, є тренер, а також є можливість взяти ковзани напрокат. Вхід на ковзанку безкоштовний	6663990
Світломузичний фонтан ROSHEN у м. Вінниці (постійно)	Слідкує за технічним станом світломузичного фонтану, який корпорація встановила у м. Вінниці у 2011 р. Також досліджувана корпорація створює нові шоу для програми фонтану	13382373
Ремонт дитячих майданчиків ROSHEN по всій Україні (постійно)	Повне технічне обслуговування 77 дитячих ігрових майданчиків, які корпорація встановила у 2004-2008 рр. по всій Україні й передала в комунальну власність	4771863
у м. Вінниці (постійно)	Слідкує за технічним станом світломузичного фонтану, який корпорація встановила у м. Вінниці у 2011 р. Також досліджувана корпорація створює нові шоу для програми фонтану	13382373
Ремонт дитячих майданчиків ROSHEN по всій Україні (постійно)	Повне технічне обслуговування 77 дитячих ігрових майданчиків, які корпорація встановила у 2004-2008 рр. по всій Україні й передала в комунальну власність	4771863

Джерело: складено на основі [9]

Необхідно зазначити, що протягом 2011-2016 рр. ПрАТ «Монделіс Україна» здійснило інвестиції у сумі 5,2 млн. грн. для реалізації проектів соціальної відповідальності. Лише протягом 2016 р. дана компанія передала на благодійність свою продукцію – понад 39 т продукції загальною вартістю 5,6 млн. грн. [10]. Ця продукція була надана понад 85 благодійних фондам та організаціям соціального захисту.

ПрАТ «Монделіс Україна» велику увагу приділяє також захисту довкілля, реалізувавши такі заходи [10]:

- для зменшення витрати ресурсів на нагрівання води підприємство встановило прилади для вловлювання тепла газів, яке виділяють котельні та печі;
- встановлено, що у більшості випадків очисні споруди в Україні не можуть очистити стічну воду від фосфатів, які наявні у засобах побутової хімії та негативно впливають на живі організми у водоймах, то ПрАТ «Монделіс Україна» ще декілька років тому здійснила заміну усіх миючих засобів на більш вартісні, але безфосфатні;
- оскільки при виробництві виробів у кондитерській галузі утворюється пил, що згодом попадає в повітря, то фабрика встановила та модернізувала наявні у неї пиловловлюючі установки.

ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» відноситься до тих підприємств, які застосовують у своїй діяльності соціально відповідальну поведінку. Досліджуване підприємство соціальну відповідальність вважає невід'ємною частиною своєї діяльності. Є чимало прикладів соціальної відповідальності ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», які спрямовані на охорону довкілля, благодійність, на власний персонал, споживачів, державу, а також на місцеве населення.

Довготривалими соціально відповідальними заходами можна вважати реалізацію програми «Господар» (з 2009 р.), програму очистки стічних вод, економію електроенергії, сортування відходів та подальшу їх передачу на переробку чи утилізацію тощо.

Наприкінці 2012 р. ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» прийняло рішення профінансувати проект доочистки промислових стічних вод на 6,7 млн. грн. Тоді ж було встановлено автоматизовану систему внутрішнього обліку споживання міської води, що дозволило значно скоротити її витрати у процесі виробництва та, відповідно, зменшило кількість стічних вод [11]. Очисні споруди ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» функціонують у повній відповідності до чинного законодавства, постійно і своєчасно проводять регламентні та ремонтні роботи.

На початку серпня 2015 р. на «Світочі» введено в експлуатацію власну новозбудовану сучасну каналізаційно-насосну станцію з локальної доочистки виробничих стоків, де використовуються модерні технологічні схеми очищення. На усіх виходах з локальної мережі до міської каналізації фабрика вже давно встановила жировловлювачі [12]. Щодо каналізаційно-насосної станції, то після очистки з її допомогою стічних вод, стоки стають настільки чистими, що частину з них фабрика використовує для технічних потреб, економлячи воду з мережі.

Результати соціально-відповідальних заходів ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» протягом 2012-2017 рр. подані у табл. 3.

Вторинній переробці піддаються такі види відходів: відпрацьовані мастила; поліетилен та пластик; металобрухт; шлам після очищення стічних вод; каністри; дерев'яні та пластикові піддони; поліпропілен (обгортка від цукерок усіх видів); відходи виробництва кондитерських виробів; макулатура. Утилізації підлягають відпрацьовані люмінесцентні лампи, батарейки та автомобільні акумулятори.

ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» вже не вперше організовує семінар із безпеки

Таблиця 3

Аналіз результатів соціально-відповідальних заходів ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Енергоресурси, ГДж/т продукції	4,66	4,25	3,76	3,62	3,46	3,32
Абсолютне відхилення, ГДж/т продукції	-	-0,41	-0,49	-0,14	-0,16	-0,13
Відносне відхилення, %	-	91,20	88,47	96,33	95,50	96,10
Викиди парникових газів, CO_2, т	10568	9860	9552	9213	8765	8361
Абсолютне відхилення, т	-	-708,00	-308,00	-339,10	-447,75	-404,07
Відносне відхилення, %	-	93,30	96,88	96,45	95,14	95,39
Водні ресурси, $м^3$/т продукції	2,98	2,60	2,12	2,06	1,97	1,90
Абсолютне відхилення, $м^3$/т продукції	-	-0,38	-0,48	-0,06	-0,09	-0,07
Відносне відхилення, %	-	87,25	81,54	97,10	95,49	96,47
Утилізація відходів, т	255	252	244	215	174	131
Абсолютне відхилення, т	-	-3,00	-8,00	-28,67	-41,62	-43,15
Відносне відхилення, %	-	98,82	96,83	88,25	80,67	75,16

Джерело: складено на основі власних досліджень та [11]

харчових продуктів, останній з яких відбувся 27 травня 2018 р. Щодо відповідальності по відношенню до споживачів, то ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», виготовляючи товари, використовуючи натуральні продукти без консервантів, а також привабливу упаковку. Така продукція має високі смакові якості та не шкідлива для здоров'я споживачів.

ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» також несе відповідальність щодо своїх працівників. Вони мають повний соціальний пакет, який передбачений законодавством.

Працівники ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» мають можливість брати участь в різноманітних внутрішніх та зовнішніх навчаннях та тренінгах, зокрема існує більше 50-ти різноманітних навчань. До прикладу, тренінги щодо конфлікту інтересів, щодо расизму, щодо спілкування та ін. Також раз на чотири роки кожен працівник проходить анонімне анкетування, де має можливість висловити думку та надати свої пропозиції.

В рамках соціальної відповідальності щодо власного персоналу варто також зазначити, що на підприємстві широко розвинена система охорони праці. За даними 2017 р. відрахування на соціальні заходи ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» становили 17425 тис. грн. [13]. Відрахування на соціальні заходи включають витрати на благодійність, на модернізацію виробництва з метою екологізації та безпеки споживачів та персоналу, на заходи із збереження природних ресурсів, що включають в себе утилізацію відходів підприємства та проведення лекцій щодо збереження екології, а також на підтримку та розвиток програми «Господар».

Активна соціальна відповідальність підприємств позначається на їх іміджі на ринку, для оцінки якого можна використати низку показників (табл. 4).

Отже, на імідж підприємства на ринку впливає не лише соціальний імідж, але і інші чинники у межах окремих складових корпоративного іміджу підприємства, які пов'язані із заходами соціальної відповідальності бізнесу. У межах внутрішнього іміджу – це рівень лояльності керівництва до персоналу, можливість кар'єрного зростання, рівень інформаційної відкритості керівництва, належний соціальний захист працівників; у межах бізнес-іміджу – інформаційна відкритість та публічна звітність, у межах іміджу для державних структур – інформаційна відкритість, участь в соціальних програмах та дотримання законодавства, у межах іміджу для споживачів – інформаційна відкритість.

Для визначення стану корпоративного іміджу певного підприємства та порівняння з конкурентами доцільно оцінити міру відповідності кожного з параметрів усіх компонентів іміджу, використовуючи п'ятибальну шкалу.

Вітчизняним підприємствам кондитерської галузі і надалі значну увагу слід приділити розробленню заходів соціально-відповідального бізнесу. Говорячи про економію енергоресурсів, доцільно запропонувати частковий, а згодом і повний перехід на відновлювані види енергії, а саме встановити потужні сонячні батареї та вітряки, котрі б цілком замінили використання традиційних видів енергії. Хоча це достатньо капіталозатратне рішення, але в майбутньому це допоможе не тільки зекономити на витратах щодо електропостачання, а й вбереже навколишнє середовище.

З метою мінімізації негативного впливу упакування продукції підприємствам кондитерської галузі доцільно розробити такий вид упаковки, який би підлягав повній переробці з подальшим вторинним використанням. Це б значно вплинуло на стан довкілля, оскільки чималий відсоток упакування продукції кондитерської галузі – це поліпропілен. Тому підприємствам доцільно розробити план поступового переходу на екологічну упаковку.

З метою аналізу ставлення споживачів до заходів соціальної відповідальності було проведено їх опитування з використанням анкети. Закладена помилка в результатах, отримана при формуванні вибірки, становила 3,5 %. При цьому прийнято до розгляду максимальне значення коефіцієнта варіації у розмірі 0,25. Отриманий обсяг вибірки

Таблиця 4

Характеристика корпоративного іміджу підприємства

<table>
<tr><th>Внутрішній імідж</th><th colspan="4">Зовнішній імідж</th></tr>
<tr><td rowspan="4">- фірмовий стиль;
- корпоративна культура;
- ефективність управління;
- рівень лояльності керівництва до персоналу;
- можливість кар'єрного зростання;
- створення комфортних умов для персоналу;
- належний соціальних захист працівників;
- рівень інформаційної відкритості керівництва</td><td>Бізнес-імідж</td><td>Імідж для споживачів</td><td>Соціальний імідж</td><td>Імідж для державних структур</td></tr>
<tr><td rowspan="2">- публічна звітність;
- дотримання прийнятих зобов'язань;
- фінансова стійкість;
- репутація ринкових партнерів;</td><td rowspan="2">- якість продукції;
- достовірність наданої інформації;
- ширина асортименту;
- досвід роботи на відповідному ринку;</td><td>- розроблення та реалізація соціальних проектів;</td><td>- участь в соціальних програмах регіону;
- дотримання законодавства;</td></tr>
<tr><td colspan="2">- кількість робочих місць;
- створення робочих місць для людей з особливими потребами</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2">- інформаційна відкритість</td><td></td></tr>
</table>

Джерело: складено на основі [14, с. 444]

становить 196 осіб. Опитування проводилося протягом листопада-грудня 2018 р. в мережі Інтернет за допомогою сервісу Google Форми. В ході опитування отримано відповіді від 259 респондентів. За результатами проведення опитування вітчизняним підприємствам кондитерської галузі можна рекомендувати реалізацію і інших соціально-відповідальних заходів:

- обладнання деяких міст спеціалізованими урнами, призначеними для сортування сміття;
- інвестування будівництва сміттєпереробних заводів;
- подальше проведення акцій соціального маркетингу: відрахування від вартості продукції на потреби АТО, лікарень, сиротинців, притулків для тварин тощо.

Ці заходи позитивно позначається на іміджі досліджуваних підприємств та прихильності споживачів до них.

З метою більш ефективного впровадження вищеперерахованих проектів доцільно щороку збільшувати суму коштів на соціальні заходи, а також проводити тренінги для інших підприємств України, щоб залучити їх до соціального ведення бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, КСВ є невід'ємною складовою успіху компанії на ринку, оскільки проводячи соціально відповідальну поведінку підприємство не лише залучає нових клієнтів, але й чинить позитивний вплив на довкілля, створює комфортні умови праці для власного персоналу, допомагає нужденним та встановлює вигідні зв'язки із владою та місцевим населенням, підвищуючи свій імідж. Проведений аналіз свідчить, що мова йде не лише про соціальний імідж підприємства, але і інші його напрямки, на які суттєво впливає реалізація підприємством соціально-відповідальних заходів, внаслідок яких суб'єкти зовнішнього та внутрішнього середовища більш доброзичливо відносяться до нього. Проте для інформування споживачів про реалізацію заходів КСВ виробники кондитерських виробів повинні вдосконалити маркетингову політику комунікацій, висвітлюючи їх на власний сайтах, у соціальних мережах, публікаціях у пресі.

В подальшому доцільно провести оцінку іміджу виробників кондитерської продукції з використанням результатів експертного опитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Плакида С. І., Митрохіна Ю. П. Імідж підприємства як фактор його конкурентоспроможності. URL:http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76553.doc.htm (дата звернення: 15.01.2019).
2. Афанасьев С. В. Формирование корпоративного имиджа как основная составляющая PR стратегии. URL : http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/190/42190/19321(дата звернення: 15.01.2019).
3. Никифоренко В., Кравченко В. Роль іміджу в створенні конкурентних переваг підприємства. URL : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5889/1/%D0%B2%D0%B0.pdf (дата звернення: 15.01.2019).
4. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. Імплементація принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств // Економіка: реалії часу. 2014. № 3. С. 13-21.
5. Божкова В.В., Сагер Л.Ю. Соціально-відповідальний бізнес як один із напрямків поліпшення іміджу вітчизняних суб'єктів господарювання // Механізм регулювання економіки. 2010. № 1. С.145-153.
6. Шутаєва О.О. Соціальна відповідальність в досягненні конкурентоспроможності підприємства. URL : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93113/15-Shutaieva.pdf?sequence=1 (дата звернення: 17.01.2019).
7. Корпоративная социальная ответственность: основные понятия и определения. URL : http://csrjournal.com/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-osnovnye-ponyatiya-i-opredeleniya (дата звернення: 15.01.2019).
8. Орлова А. Практики реализации КСО в международном сравнении. URL : https://www.hse.ru/data/2014/12/13/1104801311/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_%D0%9E%D1%80%D0%BB%D0%BE% D0%B2%D0%B0.docx (дата звернення: 17.01.2019).
9. Офіційний сайт Кондитерської корпорації «Рошен». URL : https://www.roshen.com (дата звернення: 19.01.2019).
10. Офіційний сайт ПрАТ «Монделіс Україна». URL : https://ua.mondelezinternational.com (дата звернення: 19.01.2019).
11. Офіційний сайт Компанії Nestle. URL : http://www.nestle.ua/brands/ pastry/svitoch (дата звернення: 19.01.2019).
12. "Аромати" Львова: промисловий аспект. URL: http://www.svb.ua/news/aromati-lvova-promislovii-aspekt?page=12 (дата звернення: 17.01.2019).
13. "Світоч" поділився своїми солодкими секретами. URL : https://www.volynnews.com/news/rest/svitoch_podilyvsya_svoyimy_solodkymy_sekretamy_foto (дата звернення: 19.01.2019).
14. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: [підручник]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 776 с.

REFERENCES:

1. Plakyda, S.I. & Mytrokhina, Yu.P. (2010). Imidzh pidpryiemstva yak faktor yoho konkurentospromozhnosti [The image of the enterprise as a factor of its competitiveness]. Retrieved from : http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76553.doc.htm (in Ukrainian).
2. Afanasev, S.V. (2003). Formyrovanye korporatyvnoho ymydzha kak osnovnaia sostavliaiushchaia PR stratehyy [Formation of corporate image as the main component of PR strategy]. Retrieved from : http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/190/42190/19321 (in Russian).

3. Nykyforenko, V. & Kravchenko, V. (2017). Rol imidzhu v stvorenni konkurentnykh perevah pidpryiemstva [The role of image in creating the competitive advantages of predpriyatie]. Retrieved from : http:// dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5889/1/%D0%B2% D0%B0.pdf (in Ukrainian).

4. Grishova, I.Yu. & Shabatura, T.S. (2014). Implementatsiia pryntsypiv sotsialno-oriientovanoho biznesu v ploshchynu ekonomichnoho rozvytku potentsialu kharchovykh pidpryiemstv [The implementation of social-lyoriented businesses in the plane of the economic potential of businesses]. Ekonomika: realii chasu. № 3. pp. 13-21. (in Ukrainian).

5. Bozhkova, V.V. & Saher, L.Yu. (2010). Sotsialno-vidpovidalnyi biznes yak odyn iz napriamkiv polipshennia imidzhu vitchyznianykh sub`yektiv hospodariuvannia [Socially responsible business as one of the directions of improving the idea of domestic business entities]. Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky. № 1. pp. 145-153. (in Ukrainian).

6. Shutaieva, O.O. (2014). Sotsialna vidpovidalnist v dosiahnenni konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Social responsibility in achieving the enterprise competitiveness]. Retrieved from : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93113/15-Shutaieva.pdf?sequence=1 (in Ukrainian).

7. Korporatyvnaia sotsyalnaia otvetstvennost: osnovnye poniatyia y opredelenyia [Corporate Social Responsibility: Basic Concepts and Definitions]. Retrieved from : http://csrjournal.com/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-osnovnye-ponyatiya-i-opredeleniya (in Russian).

8. Orlova, A. (2014). Praktyky realyzatsyy KSO v mezhdunarodnom sravnenyy [Practices for the implementation of CSR in the international comparison]. Retrieved from : https://www.hse.ru/data/2014/12/13/1104801311/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_%D0%9E%D1%80%D0%BB%D0%BE% D0%B2%D0%B0.docx (in Russian).

9. Ofitsiinyi sait Kondyterskoi korporatsii "Roshen" [Official website ROSHEN Confectionery Corporation]. Retrieved from : https://www.roshen.com.

10. Ofitsiinyi sait PrAT "Mondelis Ukraina" [Official website PJSC "Mondelēz Ukraine"]. Retrieved from : https://ua.mondelezinternational.com.

11. Ofitsiinyi sait Kompanii Nestle [Official website Nestle Companies]. Retrieved from : http://www.nestle.ua/brands/pastry/svitoch.

12. "Aromaty" Lvova: promyslovyi aspekt "Scents" of Lviv: industrial aspect]. Retrieved from : http://www.svb.ua/news/aromati-lvova-promislovii-aspekt?page=12 (in Ukrainian).

13. "Svitoch" podilyvsia svoimy solodkymy sekretamy ["Svitoch" shared its sweet secrets]. Retrieved from : https://www.volynnews.com/news/rest/svitoch_podilyvsya_svoyimy_solodkymy_sekretamy_foto (in Ukrainian).

14. Liutyi, I.O. & Solodka, O.O. (2009). Bankivskyi marketynh [Bank Marketing]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. 776 p. (in Ukrainian).

Kuzo Nataliia
Senior Instructor at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University
Kosar Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University
Dudnik Beatrisa
Student
Lviv Polytechnic National University

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN POSITIVE IMAGE FORMATION OF THE CONFECTIONERY MARKET

The purpose of the article. In the market conditions and the growth of the moral value role in the society, corporate social responsibility measures play an important role in the enterprise's activities. Its development helps to increase public confidence in the activities of the company and its products, provides the formation of loyalty of staff and market partners. Today, measures of corporate social responsibility can provide competitive advantages of the company on the market, positively affect the growth of its client base and image. The purpose of the work is to study the main activities of the socially responsible business of confectionery producers and their role in shaping the image of producers' data in the market.

Methodology. The work uses the methods of logical generalization on the role of corporate social responsibility in determining the image of the company in the market, collection and generalization of secondary marketing information on the measures of socially responsible business of the main confectionery producers in the market, consumer survey when giving recommendations on the image improvement of confectionery enterprises at the expense of realization of new measures of socially responsible business.

Results. On the basis of the analysis, the directions of corporate social and responsible behavior of enterprises on the market are determined, the main measures in this area are made by the largest producers of

confectionery products such as Confectionery Corporation Roshen, Preston LLC Mondis Ukraine and PJSC Lviv Confectionery Factory Svitoch.

Socially responsible behavior is a part of company's success, since not only the company attracts new clients but also has a positive impact on the environment, creates comfortable working conditions for the personnel, helps the needy and establishes favorable connections with the authorities and the local population, increasing its image.

An enterprise with a positive image has significant competitive advantages as it is trusted and preferred not only by consumers but also by suppliers, intermediaries, investors or other partners, as well as staff. For the manufacturer of confectionery products, it is advisable to determine the internal image according to such parameters as corporate style, corporate culture, management efficiency, level of loyalty of management to personnel, career growth opportunities, creation of comfortable conditions for staff, proper social protection of employees. When determining the business image, it is necessary to take into account the informational openness and availability of public reporting, compliance with accepted commitments, financial stability, reputation of market partners; social image - informational openness, development and implementation of social projects, availability of sufficient number of workplaces, creation of workplaces for people with special needs. To evaluate the image for state structures taking into account participation in regional social programs, compliance with legislation, availability of sufficient number of jobs, creation of workplaces for people with special needs; image for consumers - the quality of products, the reliability of the information provided, the breadth of assortment, experience in the relevant market, information openness.

The results of the research show that the image of the company in the market affects not only the social component, but also other factors within the individual components that are related to the measures of social responsibility of the business.

In order to determine the state of the company's corporate image and comparison with competitors it is advisable to evaluate the degree of compliance of each of the parameters of all components of the image, using a five-point scale.

Based on the analysis of secondary and primary marketing information, new directions of implementation of measures of corporate social responsibility of producers of confectionery producers in the field of environmental protection and energy resources, as well as charity are determined.

However, to inform consumers about the implementation of CSR measures, manufacturers of confectionery products should improve the marketing communication policy by covering them on their own sites, in social networks, and in press publications.

Practical implications. The proposed new measures of corporate social responsibility of confectionery enterprises and their proper informational coverage will allow to form a more friendly attitude towards them of various components of the internal and external environment of enterprises, improve market positions.

Value/originality. The main components of the confectionery company image are adapted to the specifics of the market of those goods. The main factors by which they can be determined, are defined by which one can determine those influenced by the implementation of the enterprise corporate social responsibility measures.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ З ПОЗИЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF RETAIL ENTERPRISES: THE MERCHANDISING TOOLS EFFICIENCY

УДК 658.87:339.372.5

Сагер Л.Ю.
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та управління інвестиційною діяльністю
Сумський державний університет
Лазоренко В.Є.
студентка
Сумський державний університет

У статті здійснено короткий аналіз ринку ритейлу України. Визначено кількість торгових точок, якими представлені найбільші торговельні мережі м. Суми. Зазначено основні інструменти мерчандайзингу, за якими можна порівняти роздрібні підприємства. Здійснено порівняльний аналіз торговельної точки «Еко-маркет» з основними конкурентами у м. Суми з позиції ефективності використання інструментів мерчандайзингу. Для порівняння було обрано такі інструменти мерчандайзингу: «золотий трикутник», коефіцієнт установчої площі, площа зайнята обладнанням, наявність власних торгових марок, відсоткове відношення площ магазинів та модель потоку. Визначено, що всі із проаналізованих супермаркетів мають перезавантажену обладнанням торгову площу. Для покращення зручності здійснення покупок споживачами та здійснення більшої кількості імпульсних покупок у низці торгових точок розташування обладнання потрібно змінити.

Ключові слова: *мерчандайзинг, роздрібна мережа, конкуренти, ефективність, торговий зал, модель потоку покупців, «золотий трикутник».*

В статье осуществлен краткий анализ рынка ритейла Украины. Определено количество торговых точек, которыми представлены крупнейшие торговые сети г. Сумы. Указаны основные инструменты мерчандайзинга, по которым можно сравнить розничные предприятия. Осуществлен сравнительный анализ торговой точки «Эко-маркет» с основными конкурентами в г. Сумы с позиции эффективности использования инструментов мерчандайзинга. Для сравнения были выбраны следующие инструменты мерчандайзинга: «золотой треугольник», коэффициент установочной площади, площадь, занятая оборудованием, наличие собственных торговых марок, процентное отношение площадей магазинов и модель потока. Определено, что все проанализированные супермаркеты имеют перезагруженную оборудованием торговую площадь. Для улучшения удобства совершения покупок потребителями и осуществления большего количества импульсных покупок в ряде торговых точек расположение оборудования необходимо поменять.

Ключевые слова: *мерчандайзинг, розничная сеть, конкуренты, эффективность, модель потока покупателей, «золотой треугольник».*

In today's conditions of saturation of the goods market, increasing competition between retail trade enterprises, reducing the purchasing power of citizens, particular relevance the use of various elements of the marketing communications system. Of all the means for increasing demand for products, merchandising is distinguished by its relatively low cost for the enterprise and its efficiency with respect to the needs of the consumer. Merchandising is a factor in providing a competitive advantage, since the outcome of the activities of the retailer depends on how the goods presented at the point of sale and how much they are interested in the target groups of consumers. The article provides a brief analysis of the retail market in Ukraine. The most popular shops formats that opened in Ukraine in 2016 are grocery stores; in the second place - discounters. Authors are determined the number of retail outlets represented by the largest trading networks in Sumy. The comparative characteristics of retailers from the point of view of merchandising tools efficiency are carried out. The article describes and evaluates the state of the merchandising rules implementation, analysis of the trading floor planograms of the supermarkets-competitors. A comparative analysis of the "Eco-Market" point of sale with the main competitors in Sumy in the context of merchandising activity was conducted. For comparison were chosen the following merchandising tools: the "golden triangle", the coefficient of installation area, the area occupied by equipment, the percentage of store space and the flow model. All of the analyzed supermarkets have a trade area reloaded by the equipment. To improve the convenience of purchasing consumers and making more impulse purchases equipment needs to be changed. Most of criteria are more competitive on the point of merchandising is "Eco-Market". This enterprise adheres to most rules: the premises planning, the location of trading equipment, the consumers flow. The work results may be interesting to retail network representatives in terms of using the tools of merchandising activities analysis and use them to improve competitive positions at regional levels.

Key words: *merchandising, retail network, competitors, efficiency, trading hall, customer flow model, "golden triangle".*

Постановка проблеми. У сучасних умовах насичення ринку товарами, підвищення конкуренції між роздрібними торговельними підприємствами, скорочення купівельної спроможності громадян особливої актуальності набуває застосування різноманітних елементів системи маркетингових комунікацій. З усіх засобів збільшення попиту на продукцію мерчандайзинг виділяється своєю відносно дешевою ціною для підприємства та дієвістю відносно потреб споживача. Мерчандайзинг є чинником, що забезпечує конкурентну перевагу, оскільки від того, як представлені в точці продажу товари і наскільки вони зацікавили цільові групи споживачів, у підсумку залежить кінцевий результат діяльності роздрібного торговця.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних і методичних засад щодо мерчандайзингу в точках продажу можна віднайти в роботах В. Божкової, Т. Башук, О. Крамарева, О. Іванової, Н. Кабірової, М. Котляренко, Ф. Котлера, К. Мелешко, Л. Балабанової, А. Веллкоффа, Ж.-Е. Масона, Л. Шайгородської, Л. Шульгіна, Е. Черняк, Н. Даниленко та М. Ейдинова.

Так, у роботі В. Божкової та Т. Башук розглядаються теоретичні засади мерчандайзингу з прикладами. Дослідження Н. Іванової спрямовані на аналіз POS-матеріалів. Праці М. Кабірової та Л. Шайгород-

ської спрямовані на дослідження поводження дітей в магазинах та пристосування мерчандайзингу під їх поведінку. Маркетингові дослідження на рахунок мерчандайзингу висвітлені в праці М. Котляренко. В роботах О. Крамарєва, Л. Шульніна, М. Молодоженя мерчандайзинг розглядається як мистецтво ведення торгівлі. Розглянуті вченими методики аналізу підприємства з точки зору мерчандайзингу застосуємо для роздрібної мережі «Еко-маркет».

Постановка завдання. Метою статті є здійснення порівняльної характеристики підприємств роздрібної торгівлі з позиції ефективності використання інструментів мерчандайзингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш популярним форматам продовольчих магазинів, які відкривалися в нашій країні у 2016 р., були мінімаркети (до 200 м^2 торгової площі). На них припало близько 46% від загального числа зданих в експлуатацію торгових точок. Всього було відкрито 56 таких магазинів. Лідерами за кількістю відкриттів торгових точок цього формату стали мережі «Наш Край», «ЛотОК», «Делві» і «Сім-23». На другому місці – дискаунтери, їх запустили 27. Об'єкти цієї концепції склали 24% від загального числа зданих в експлуатацію торгових точок. При цьому левова частка відкритих дискаунтерів належить мережі "АТБ" (87%). Третю позицію розділили магазини біля будинку і супермаркети (по 19). На магазини біля будинку приходиться 23%. Найбільше число таких об'єктів відкрили мережі «Фора» і «ЕКО маркет»: 12 і 7 торгових точок відповідно [2].

Станом на 1 січня 2017 року Україні налічувалося 38 439 магазинів, а станом на 1 січня 2018-го їх було вже 32 662, або на 15% менше. Кіосків рік тому було майже 4,5 тис. – залишилося 2854, тобто на 38% менше. З АЗС ситуація навіть трохи гірше: за рік їх число скоротилося з 6,4 тис., до 3789 – більш ніж на 40%.

Сумарно на 1 січня 2017 року Україні налічувалося 49,3 тис. об'єктів роздрібної торгівлі, а через рік залишилося 32,6 тис. Тобто за рік закрилася приблизно кожна п'ята торгова точка [7].

У Сумах зосереджена велика кількість супермаркетів (табл. 1), які тримають конкуренцію на високому рівні. Роздрібні мережі «Еко-маркет», «АТБ» та «Саммаркет» лідирують за кількістю роздрібних точок у м. Суми (рис. 1).

Таблиця 1

Кількість супермаркетів у м. Суми

Магазин	Кількість точок
АТБ	18
Еко-маркет	10
Сам-маркет	5
Амбар	4
Сільпо	2
Інші	8
Всього	47

Розглянемо та порівняємо супермаркети, що знаходяться в центрі міста Суми: «ЕКО-маркет» (Кооперативна, 1), «АТБ» (вул. Кооперативна, 13) та «СамМаркет» (пров. 9-го Травня) як представників найбільших торгових мереж міста

Всеукраїнська мережа супермаркетів «Еко-маркет» на 2018 рік налічує 114 магазинів у 34 містах України. У м. Суми – 10 роздрібних точок. У мережі представлені продукти харчування, побутова хімія, побутові товари першої необхідності. Також є своє виробництво – кулінарія та пекарні, в деяких магазинах є власні кондитерські цехи.

Торговельний зал супермаркету «Еко-маркет» включає в себе велику кількість відділів. Кожен з відділів облаштований спеціальним обладнанням, для ефективного зберігання продукції. Господарські товари займають приблизно 25% площі торгового залу, 5% – побутова хімія, 70% – товари харчування (рис. 2а). Із всіх поданих товарів 7% площі займають власні торгові марки роздрібної мережі «Еко-маркет», такі як «Перший ряд» (сокова продукція), «Панська Нива» (консервована продукція), «Добрий звичай» (кава та чаї), «O'More» (консерви), «Present» (цукерки), «Softy» (побутова хімія), «Milken» (молочна продукція), «Rios» (насіння), «GUNNER» (пиво), «Ersel» (побутова хімія), «ЕКО- марка» (косметичні засоби).

За кількістю магазинів лідируючі позиції займає торговельна мережа «АТБ-Маркет» – підрозділ роздрібної торгівлі корпорації «АТБ», заснованої в 1993 році, до складу якої входить близько 224 торговельні об'єкти у більш ніж 25 містах України переважно східного регіону. 18 торгових точок зосереджено у м. Суми, 90% магазинів – дискаунтери.

Торговельний зал супермаркету «АТБ» має велику кількість відділів. Кожен з відділів облаштований спеціальним обладнанням, яке забезпечує більше самообслуговування клієнтів. За відділами: господарські товари займають приблизно 5% площі торгового залу, 5% – побутова хімія, 90% – товари харчування (рис. 2б). Власні торгові марки мережі «АТБ»: ТМ «АТБ Спецзамовлення», ТМ «De Luxe», ТМ «Своя Лінія», ТМ «Розумний вибір».

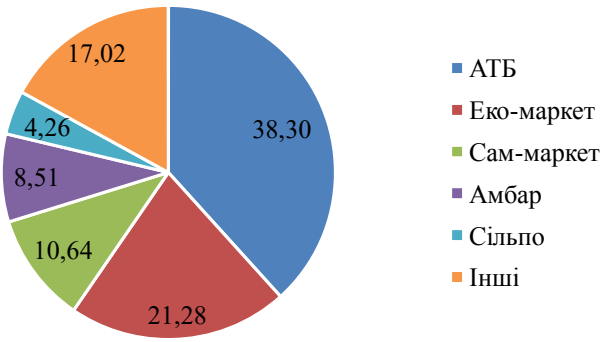


Рис. 1. Кількість супермаркетів у м. Суми

Рис. 2. Розподіл площі торгового залу
а) «Еко-маркет», б)«АТБ», в) «Саммаркет»

Кількість «Саммаркетів» в Україні на 2017 рік становить 146 магазинів. У м. Суми налічується 5 торгових точок. Мережа «Саммаркет» – це магазини самообслуговування, що торгують товарами повсякденного попиту за середніми цінами. Вони зазвичай розташовуються в спальних і центральних районах міста та займають невелику площу. Обладнання є невеликим та займає невелику площу. Господарські товари та побутова хімія відсутні в даному магазині, тому 100% – це товари харчування (рис. 2в).

«Саммаркет» не має власних торгових марок, але має підсобне господарство, котре забезпечує магазини завжди свіжим домашнім м'ясом (свинина, птиця), курячими та перепелиними яйцями, овочами та фруктами.

З мерчандайзингової позиції найкращими за правильним використанням простору магазину є «Еко-маркет» та «АТБ».

Таблиця 2

Порівняння роздрібних точок у м. Суми

Критерії	«Еко-маркет»	«АТБ»	«Сам-маркет»
Спеціалізація	супер-маркет	Диска-унтер	супер-маркет
Кількість торгових точок	10	18	5
Власні торгові марки	11	4	наявні

Проаналізуємо розглянуті торгові точки з точки зору стану основних лементів мерчандайзингу: «золотий трикутник», коефіцієнт установчої площі, площа зайнята обладнанням, відсоткове відношення площ магазинів та модель потоку.

В зоні золотого трикутника «Еко-маркет» знаходяться такі стелажі з товарами (рис. 3а), як: хліб, чай, алкоголь, кава та господарські товари. До гарячої зони трикутника віднесемо товари магніти, тобто хліб та алкоголь. Через товари-магніти до гарячої зони потрапили кава та чай. До холодної – відносимо господарчі товари, які займаю досить велике місце в золотому трикутнику.

Найбільшими фігурами виділення є акційні товари. У привхідній зоні знаходяться великі коробки та ящики з акційними товарами, фігурою виділення є жовті воблери в об'єднанні з цінниками. Групування товарів зазвичай відбувається вертикально або блоками, в залежності від групи товарів.

Використання стимулюючих кольорів до дій (жовтий та червоний). Навантаження на зір від масштабів акцій не відбувається. Максимальна кількість диспансерів досягає 5, що відповідає нормі одночасного сприйняття людиною інформації.

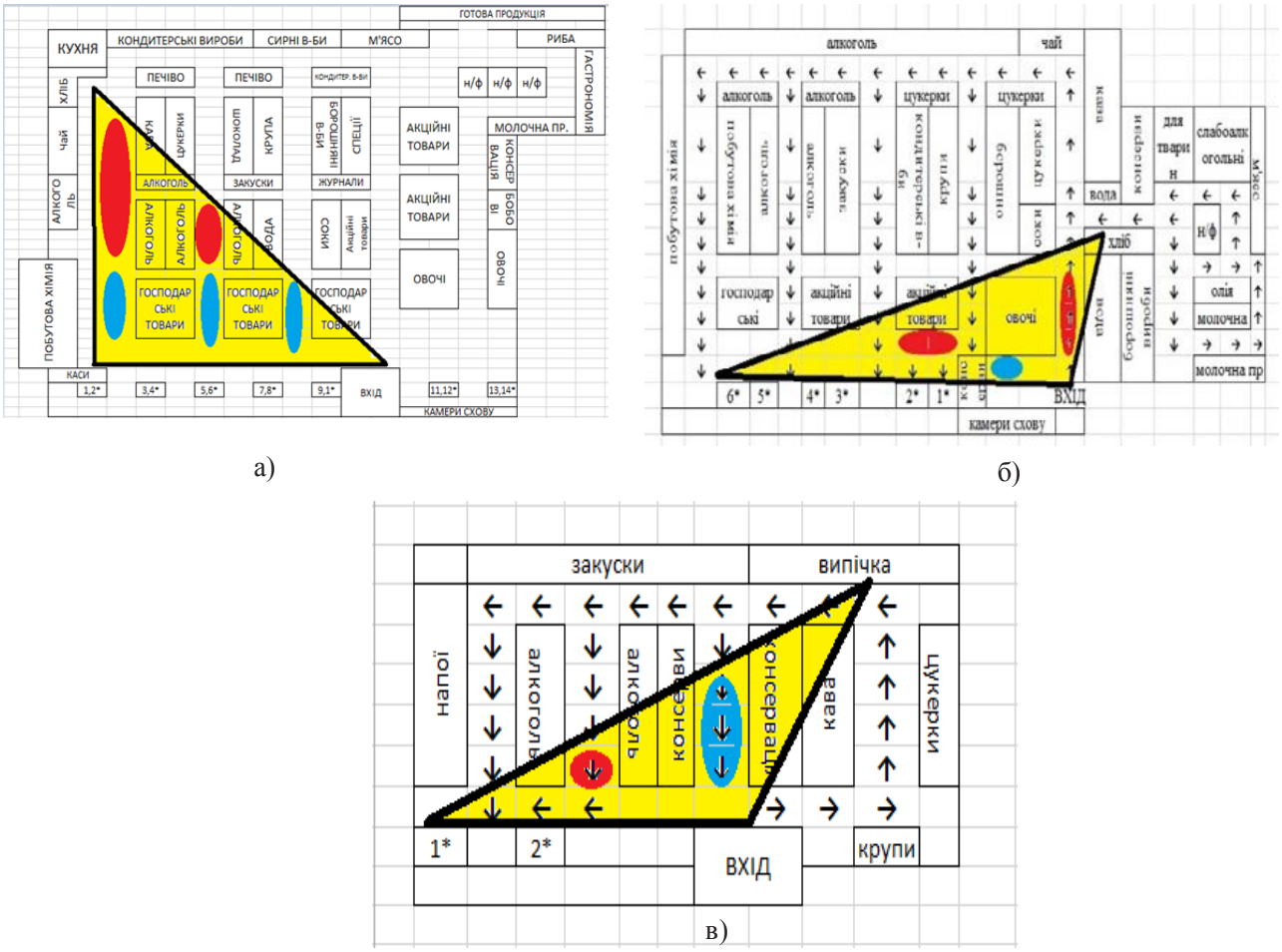
У привхідній зоні третій акційний стелаж знаходиться з акцією на напої. Неефективним та незручним є дане розміщення акційних товарів. Презентація оформлена у вигляді постановки в 4 ряди поліетиленових пакунків, в яких міститься по 4-6 пляшок, власноруч неможливо відкрити наступний блок. Тому, саме така презентація напоїв псує інтер'єр магазину.

Зі стелі звисають вказівки щодо кращої орієнтації в торговому залі. Всі вказівки відповідають відділам. На кожному з відділів розташовані побажання та поради для придбання певної продукції.

На стелажах немає вільного місця для вміщення якоїсь нової продукції. Всі товари розміщені досить щільно. Це призводить до: руйнування цілісності презентації товару; падіння при вийманні споживачем бажаної продукції (зазвичай відноситься до олії, напоїв та страв швидкого приготування).

В зоні золотого трикутника «АТБ» знаходяться такі стелажі з товарами (рис. 3б), як: хліб, вода, овочі, консерви та акційні товари. Велика кількість площі не належить до золотого трикутника, що є великим мінусом. До гарячої зони трикутника «АТБ» віднесемо такі товари: вода, хліб та акційні товари. Із-за такого розміщення головного товару – хлібу, до золотого трикутника потрапляє мала кількість товарів першої необхідності, імпульсивних та товарів-магнітів.

Таке планування торгового залу зменшує час перебування покупця в магазині, що приводить до зниження к-сть актів купівлі. Два варіанти усу-



а) б) в)

Рис. 3. Золотий трикутник з холодними та гарячими зонами торгових точок
а)«Еко-маркет»; б) «АТБ»; в) «Саммаркет»

нення цієї проблеми, або зміна місцями хліба з чаєм, або переміщення хлібу до відділу слабоалкогольних напоїв.

До золотого трикутника «Саммаркету» відносяться такі товари, як (рис. 3в): консерви, консервація та алкоголь.

До гарячої зони трикутника віднесемо алкоголь, що є товаром-магнітом. Таке розміщення головного товару – хліба, для «Саммаркету» є ефективним, оскільки охоплює велику частину магазину та один з небагатьох товарів-магнітів.

За більшістю критеріїв більш конкурентоспроможним з точки мерчандайзингу є «Еко-маркет», які дотримуються правил планування приміщення, розташування торгового обладнання, потоку руху споживачів, правила почерговості розміщення гарячих та холодних зон та правила золотого трикутника. Постійний контроль і аналіз продаж дозволяє своєчасно реагувати на зміни в динаміці попиту. А значить – своєчасно коректувати розміщення і викладку товарів.

Коефіцієнт установчої площі показує, яку частину площі торгового залу використано для встановлення обладнання під розміщення товару. Оптимальним рівнем коефіцієнта установчої площі для магазинів самообслуговування вважається його значення в межах 0,27-0,32, що дозволяє забезпечити раціональну організацію торговотехнологічного процесу магазину. Для магазинів змішаного асортименту – 0,29-0,32 [1]. Розрахунок даного показника для аналізованих торгових точок наведено в табл. 3.

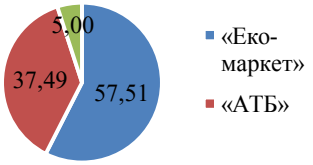
В досліджуваному магазині «Еко-маркет» відбувається перенасичення торгової площі залу обладнанням, що призводить до незручностей як покупців, так і продавців, тому що залишається недостатня ширина проходів між обладнанням. Це можна пояснити розміщенням великої кількості обладнання, яке утруднює рух при скупченні покупців, а особливо у часи піків.

Все обладнання відповідає санітарним умовам та має естетичний вигляд. Наявна невелика кількість додаткових стелажів, які є доцільними та доповнюють товар основного стелажу. Полиці у прикасовій зоні мають різний та невеликий асортимент, що сприяє зменшенню імпульсивних покупок.

Щодо «АТБ» теж можна говорити про перенасичення торгової площі залу обладнанням, залишається недостатня ширина проходів між обладнанням. Це можна пояснити великою кількістю

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнта установчої площі

Назва торгової точки	Загальна площа магазину, м²	Площа торгового залу, зайнята обладнанням, м²	Розрахунок коефіцієнта установчої площі	Відсоткове відношення площ роздрібних магазинів-конкурентів
«Еко-маркет»	2761	1760	$Ку = S_у/S_{т.з.}$ = 1760/2761 = 0,63	
«АТБ»	1800	1200	Ку = 1200/1800 = 0,66	
«Саммаркет»	240	154	Ку = 154/240 = 0,64	

$S_у$ – площа зайнята торговим обладнанням та обладнанням для грошових розрахунків; $S_{т.з.}$ – площа торгового залу

торгового обладнання та незручне розташування додаткових стелажів, які утруднюють рух покупців.

«Саммаркет» має високе перенасичення торгової площі залу обладнанням, що призводить до незручностей як покупців, так і продавців, тому що залишається недостатня ширина проходів між обладнанням. Це можна пояснити малою площею магазину, яка не відповідає формату маркету, адже для магазинів цього типу вона повинна бути від 300 м². Сам магазин має невисокі стелажі та досить тісне приміщення, що утруднює вздовж одного стелажу рух, навіть, двох клієнтів.

Торговий зал обраного для дослідження «АТБ» є менший за «Еко-маркет», але вміщує в собі майже всі категорії товарів притаманні для роздрібної мережі. У магазині знаходиться велика кількість відділів, які знаходяться в хаотичному порядку, що не забезпечує зручність для споживачів. Наприклад, алкогольні відділи та кондитерські представлені по всьому магазину, з різним асортиментом.

У прикасовій зоні знаходяться зручно розташовані стелажі з імпульсуючими товарами, які сприяють активному продажу цих товарів. Більшість стелажів мають додаткові стелажі, які корисно використовують місце торгового залу для розміщення товарів. Кожен з відділів облаштований спеціальним обладнанням (холодильники, дерев'яні полиці, шафи із дзеркалами), для ефективного зберігання продукції.

Велика кількість місця призначена саме алкогольній продукції та побутовій хімії, що відповідає не раціональному використанню місця маркету. Не відповідне розташування продукції для тварин, таку продукцію краще розташувати у прикасовій зоні.

Найменший торговий зал серед обраних конкурентів має «Саммаркет», який становить 1/8 частину «Еко-маркету».

Отже, можна говорити про перенасичення торгової площі залу обладнанням (рис. 4), що призводить до незручностей як покупців, так і продавців, тому що залишається недостатня ширина проходів між обладнанням. Це можна пояснити малою площею магазину, яка не відповідає формату маркету, адже для магазинів цього типу вона повинна бути від 300 м².

Модель потоку покупців у «Еко-маркеті» – «Вільний потік». Розташування стелажів дозволяє вільно пересуватись по торговельному залу. Середня ширина між полицями 1,5 м, що є зручним для покупців із візочками. Середня довжина стелажів дорівнює 7 м. Рух покупців починається із зони господарських товарів та овочів, закінчується – господарськими товарами або побутовою хімією. Модель потоку покупців «Вільний потік» забезпечує для споживачів більшу довіру, так як вони самі обирають свій шлях по магазину. До золотого трикутнику відносяться багато товарів

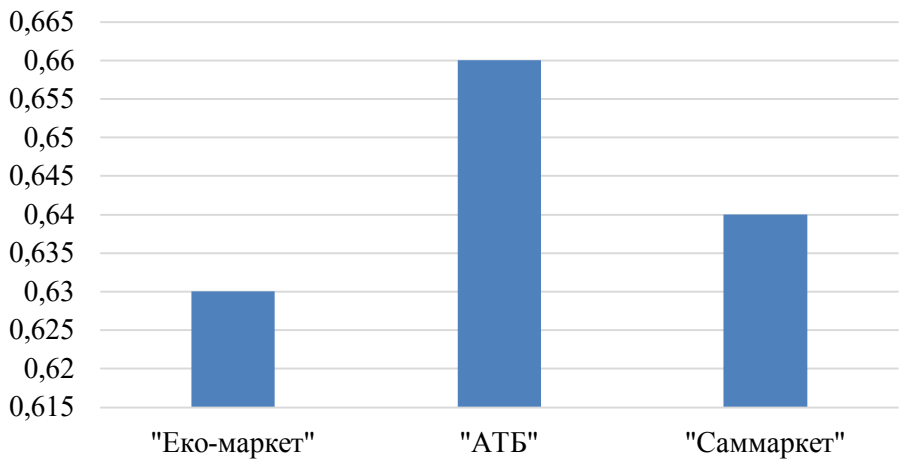


Рис. 4. Порівняння роздрібних точок за значенням коефіцієнта установчої площі

магнітів, що забезпечують більший об'єм реалізації товарів. Групування товарів зазвичай відбувається вертикально або блоками, в залежності від групи товарів.

Модель потоку покупців роздрібної мережі «АТБ» відповідає моделі «Еко-маркету» – «Вільний потік». Розташування стелажів дозволяє вільно пересуватися по торговельному залу. Середня ширина між полицями 2 м, що є зручним для покупців із візочками. Рух покупців починається із зони води та овочів, закінчується – господарськими товарами або побутовою хімією. Клієнти можуть пересуватись в хаотичному напрямку, розміщення торгового обладнання це дозволяє.

Модель потоку покупців «Саммаркету» – «Решітка». Торгове обладнання утруднює переміщення покупців по торгівельному залу. Середня ширина між полицями 1 м – що не дозволяє в магазині наявність візочків для товарів. Невелика відстань між полицями утруднює прохід навіть двом покупцям. У час «пік», за більшої кількості споживачів, перебування в магазині є проблемою.

Узагальнимо розглянуті вище дані у вигляді таблиці 4.

Таблиця 4

Узагальнені критерії порівняння роздрібних точок у м. Суми

Критерії порівняння	«Еко-маркет»	«АТБ»	«Сам-маркет»
Площа, кв.м	2761	1800	240
Господарські товари,%	25	5	-
Побутова хімія, %	5	5	-
Продукти харчування, %	70	90	100
Коефіцієнт установчої площі	0,63	0,66	0,64
Модель потоку покупців	Вільний потік	Вільний потік	Решітка

Більш зручним розташування торгового обладнання є в магазинах «Еко-маркет» та «АТБ». За більшістю критеріїв більш конкурентоспроможним з точки мерчандайзингу є «Еко-маркет», які дотримуються правил планування приміщення, розташування торгового обладнання, потоку руху споживачів.

Щодо руху покупців у супермаркетах, то краще обирати модель «Вільний потік», коли вибір руху по магазину залежить від покупця. За цими двома показниками, явними лідерами залишаються «АТБ» та «Еко-маркет», оскільки у «Саммаркету» замала площа для забезпечення зручностей як для споживачів, так і для розміщення товару та торгового обладнання.

Коефіцієнт установчої площі роздрібних мереж показав, що вони використовують місце магазину неефективно, в основному відбувається перенасичення торговим обладнанням, як у «Еко-маркету» та «АТБ», та нераціональне використання малої площі, як у «Саммаркету». В основному коефіцієнти однакові у магазинів від 0,63 до 0,66, що не відповідають нормам супермаркетів із самообслуговуванням.

Висновки з проведеного дослідження. Торгівельний зал має багато відділів, що допомагає розмістити на полицях великий асортимент. Модель потоку покупців «Вільний потік» забезпечує для споживачів більшу довіру, так як вони самі обирають свій шлях по магазину. До золотого трикутнику відносяться багато товарів магнітів, що забезпечують більший об'єм реалізації товарів.

Модель потоку покупців – «Решітка» має «Саммаркет». Торгове обладнання утруднює переміщення покупців по торгівельному залу. Середня ширина між полицями 1 м – що не дозволяє в магазині наявність візочків для товарів. Невелика відстань між полицями утруднює прохід навіть двом покупцям, у час пік за більшої кількості споживачів перебування в магазині є проблемою та псування настрою споживачів.

Описавши магазини за чотирма важливими параметрами, щодо мерчандайзингу: коефіцієнт установчої площі, схема торгового залу, рух покупців в магазині та золотий трикутник. Більш зручним розташування торгового обладнання є в магазинах «Еко-маркет» та «АТБ». За більшістю критеріїв більш конкурентоспроможним з точки мерчандайзингу є «Еко-маркет», які дотримуються правил планування приміщення, розташування торгового обладнання, потоку руху споживачів, правила почерговості розміщення гарячих та холодних зон та правила золотого трикутника. Щодо руху покупців у супермаркетах, то краще обирати модель «Вільний потік», коли вибір руху по магазину залежить від покупця. За цими двома показниками, явними лідерами залишаються АТБ та Еко-маркет, оскільки у Саммаркету є замала площа для забезпечення зручностей як для споживачів, так і для розміщення товару та торгового обладнання.

Коефіцієнт установчої площі роздрібних мереж показав, що вони використовують місце магазину неефективно, в основному відбувається перенасичення торговим обладнанням, як у «Еко-маркету» та «АТБ», та нераціональне використання малої площі, як у «Саммаркету». В основному коефіцієнти однакові у магазинів від 0,63 до 0,66, що не відповідають нормам супермаркетів із самообслуговуванням.

Більше ефективне розташування товарів-магнітів та розподіл гарячих та холодних зон мають «Саммаркет» та «Еко-маркет». Товари-магніти краще розташовувати в різних куточках магазину, але якщо розглядати, як це зроблено в «АТБ», то це є не зовсім доцільним.

З аналізом ступеня дотримання правил ефективної презентації товарів у «Еко-маркеті» виникли

такі проблеми: руйнування цілісності презентації товару; падіння під час виймання споживачем бажаної продукції (зазвичай відноситься до олії, напоїв та страв швидкого приготування).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божкова, В.В. Мерчандайзинг [Текст] : навч. посіб. / В.В. Божкова, Т.О. Башук. Суми : Університетська книга, 2007. 125 с.
2. Конкурент. Ділове видавництво Волині [Електронний ресурс] / Конкурент. Ділове видавництво Волині 2016. URL.: http://konkurent.in.ua/news/ukrayina/9712/nazvali-najpopulyarnishi-magazini-v-ukrayini-.html.
3. Офіційний сайт «Еко-маркет». URL: http://www.eko.com.ua.
4. Офіційна сторінка ТРЦ «Київ» у соціальній мережі Facebook. URL: https://www.facebook.com/trckiev_sumy.
5. Офіційна сторінка «Еко-маркет» у соціальній мережі Facebook. URL: https://www.facebook.com/eko_market_ua.
6. Офіційний сайт «АТБ». URL: http://www.atbmarket.com.
7. Романюк О. В Україні все менше магазинів: куди вони зникають / О. Романюк // Електронний журнал «Сьогодні». URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/kuda-ischezayut-magaziny-1140545.html.

REFERENCES:

1. Bozhkova, V.V. & Bashuk, T.O. (2007). *Merchandaizynh* [Merchandising]. Sumy : Universytetska knyha (in Ukrainian).
2. Konkurent. Dilove vydavnytstvo Volyni (2016). *konkurent.in.ua.* Retrieved from http://konkurent.in.ua/news/ukrayina/9712/nazvali-najpopulyarnishi-magazini-v-ukrayini-.html (in Ukrainian).
3. *Ofitsiinyi sait «Eko-market»* [Official site of Eko-market] (n.d.). *eko.com.ua.* Retrieved from http://www.eko.com.ua (in Ukrainian).
4. *Ofitsiina storinka TRTs «Kyiv» u sotsialnii merezhi Facebook* [Official page of Eko-market in Facebook] (n.d.). *facebook.com.* Retrieved from https://www.facebook.com/trckiev_sumy (in Ukrainian).
5. *Ofitsiina storinka «Eko-market» u sotsialnii merezhi Facebook* [Official page of ATB-market in Facebook] (n.d.). *facebook.com.* Retrieved from https://www.facebook.com/eko_market_ua (in Ukrainian).
6. *Ofitsiinyi sait «ATB»* [Official site of ATB] (n.d.). *atbmarket.com.* Retrieved from http://www.atbmarket.com (in Ukrainian).
7. Romanyuk O. (2018). *V Ukrayini vse menshe magaziniv: kudi voni znikayut* [In Ukraine there are fewer stores: where they disappear]. *Elektronnij zhurnal «Sogodni» Electronic magazine "Today".* Retrieved from https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/kuda-ischezayut-magaziny-1140545.html (in Ukrainian).

Saher Liudmyla
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Marketing and
Management of Investment Activities
Sumy State University
Lazorenko Valeriya
Student
Sumy State University

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF RETAIL ENTERPRISES: THE MERCHANDISING TOOLS EFFICIENCY

Introduction. In today's conditions of saturation of the goods market, increasing competition between retail trade enterprises, reducing the purchasing power of citizens, relevance the use of various elements of the marketing communications system. Of all the means for increasing demand for products, merchandising is distinguished by its relatively low cost for the enterprise and its efficiency with respect to the needs of the consumer. Merchandising is a factor in providing a competitive advantage, since the outcome of the activities of the retailer depends on how the goods presented at the point of sale and how much they are interested in the target groups of consumers.

The article **aims** is to implement the comparative characteristics of retailers from the point of view the effectiveness the using merchandising tools.

Applied analytical **methods**, observation, statistical and comparative analysis allowing to fully illuminate the ways to achieve the aim.

Results. The authors analyzed the retail market in Ukraine. It is determined that in total, as of January 1, 2017, there were 49.3 thousand objects of retail trade in Ukraine, and in the year there remained 32.6 thousand. That is, about one in five sales points closed in a year. The most popular formats shops formats that opened in Ukraine in 2016 are grocery stores; in the second place – discounters. The third position was divided by stores near the house and supermarkets. The number of retail outlets in Sumy is driven by retail networks Eco-market, ATB and SamMarket.

The article defines the main instruments of merchandising, which can be compared to retail enterprises: the "golden triangle", the coefficient of installation space, the area occupied by equipment, the percentage of store space and the flow model. The authors described and evaluated the state of the merchandising rules implementation, analysis of the trading floor planograms of the supermarkets-competitors. A comparative analysis of the "Eco-Market" point of sale with the main competitors in Sumy in the context of merchandising activity was conducted. From the merchandising point of view, the best ones for the correct use of store space are Eco-market and ATB.

The research showed that all supermarkets are saturated with equipment, which greatly complicates the free movement of buyers and the convenience of making purchases. However, the more convenient location of trading equipment is in stores "Eco-market" and "ATB". According to most criteria, the "Eco-market" is more competitive on the point of merchandising. This trading point adheres to the most rules of the consumers flow, the rules of the placement of hot and cold zones and the rules of the golden triangle. Constant monitoring and sales analysis allow you to respond in a timely manner to changes in demand dynamics. So, it means to timely adjust the placement and distribution of goods.

Practical value. The work results may be interesting to retail network representatives in terms of using the tools of merchandising activities analysis and use them to improve competitive positions at regional levels.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF VEGETABLES IN UKRAINE

УДК 543.97:635

Лишенко М.О.
д.е.н., доцент,
завідувач кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності
та маркетингу
Сумський національний
аграрний університет

У статті розглянуто основні тенденції розвитку ринку овочів, зроблено аналіз економічної ефективності вирощування овочів в Україні. Запропоновані способи підвищення ефективності виробництва овочів. Для ефективного функціонування та розвитку продовольчого ринку і забезпечення населення овочами необхідне державне регулювання, спрямоване на вдосконалення, зокрема, ринкової інфраструктури. Поліпшення цінової ситуації можливе тільки за врахування та узгодження інтересів усіх операторів ринку – виробників, представників торговельної сфери, споживачів. Через це особливо важливим є затвердження встановлених еквівалентних цін із метою розширення пропозиції овочів промисловим сектором. Об'єктивна оцінка цінової ситуації є важливим аспектом підвищення економічної ефективності вирощування овочів. Для виходу на світові ринку овочів необхідно вдосконалювати технології вирощування із запровадженням передового досвіду та використання новітніх досягнень науки і техніки.

Ключові слова: *овочі, дослідження ринку овочів, обсяги виробництва, збут овочевої продукції, прибутковість, ефективність реалізації овочів.*

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка овощей, сделан анализ экономической эффективности выращивания овощей в Украине. Предложены способы повышения эффективности производства овощей. Для эффективного функционирования и развития продовольственного рынка и обеспечения населения овощами необходимо государственное регулирование, направленное на совершенствование, в частности, рыночной инфраструктуры. Улучшение ценовой ситуации возможно только при учете и согласовании интересов всех операторов рынка – производителей, представителей торговой сферы, потребителей. Поэтому особенно важным является утверждение установленных эквивалентных цен с целью расширения предложения овощей промышленным сектором. Объективная оценка ценовой ситуации является важным аспектом повышения экономической эффективности выращивания овощей. Для выхода на мировые рынке овощей необходимо совершенствовать технологии выращивания с введением передового опыта и использованием новейших достижений науки и техники.

Ключевые слова: *овощи, исследование рынка овощей, объемы производства, сбыт овощной продукции, прибыльность, эффективность реализации овощей.*

The article considers the main tendencies of vegetable market development, analyzes the economic efficiency of growing vegetables in Ukraine. Proposed ways to increase the efficiency of vegetable production. The purpose of the article is to study the main trends of vegetable growing in market conditions and to substantiate ways to increase the economic efficiency of growing vegetables in Ukraine. Formation of the market of vegetable products is one of the priority tasks and requires the use of marketing tools, increasing the efficiency of its functioning. In today's market conditions, the main economic indicators of the work of agricultural enterprises are allocated to efficiency and profit, which is the main source of formation of the company's own capital, and is an internal source of resources to provide expanded reproduction, which contributes to the effective development of the enterprise. For the effective functioning and development of the food market and the provision of the population of vegetables, state regulation is needed, aimed at improving, in particular, market infrastructure. The improvement of the price situation is possible only with the consideration and coordination of the interests of all operators of the market – manufacturers, representatives of the trading sphere, consumers. For this, approval of established equivalent prices is particularly important in order to increase the supply of vegetables by the industrial sector. Objective assessment of the price situation is an important aspect of increasing the economic efficiency of growing vegetables. In order to enter the world market of vegetables, it is necessary to improve cultivation technologies with the introduction of best practices and the use of the latest advances in science and technology. The development of domestic competitive vegetable growing through the use of modern technologies and new high-performance varieties and hybrids, the development of information support systems, the establishment of marketing services and the improvement of the mechanism of market formation and functioning will enable Ukraine to fulfill all its tasks regarding increasing the efficiency of growing vegetables.

Key words: *vegetables, vegetable market research, volumes of production, vegetable sales, profitability, efficiency of vegetable sales.*

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах головними економічними показниками роботи сільськогосподарських підприємств є ефективність та прибуток, який є основним джерелом формування власного капіталу підприємства і внутрішнім джерелом ресурсів для забезпечення розширеного відтворення, що сприяє ефективному розвитку підприємства. Сьогоднішня господарська практика свідчить про те, що багато підприємств АПК не досить ефективно ведуть свою діяльність. І тому дослідження проблем формування, розподілу і використання прибутку в галузі овочівництва в процесі виробничої діяльності підприємств є дуже актуальним, зокрема для підприємств овочевого підкомплексу, які забезпечують життєво важливі потреби населення в різноманітних продуктах харчування.

Дослідження ефективності вирощування овочів в Україні передбачає знання основних механізмів цього процесу, використання сучасних методів аналізу і планування. У зв'язку з цим досягнення прибуткової діяльності сільськогосподарських підприємств з овочевою спеціалізацією залежить саме від вивчення показників ефективності виробництва овочів та механізму формування прибутку. Все вищевикладене визначає актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку ринку овочів та вивчення методів підвищення ефективності зерна

виробництва присвячені праці багатьох учених, таких як О.В. Ульянченко, Т.І. Олійник, В.В. Писаренко, М.О. Лишенко, В.П. Рудь, Т. Кучеренко, Р.В. Логоша та ін..

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану ринку овочів в Україні та Сумській області, дослідження особливостей формування ціни на овочі та пошук шляхів покращення ефективності виробництва та реалізації овочів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою економічної стратегії розвитку агропромислового комплексу України є неухильне піднесення матеріального рівня життя населення. Проблема підвищення ефективності агропромислового виробництва – визначальний фактор економічного і соціального розвитку суспільства.

Ефективність виробництва як економічна категорія відображує дію об'єктивних економічних законів, яка проявляється в результативності виробництва. Вона є тією формою, в якій реалізується мета суспільного виробництва. Економічна ефективність показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних їх вкладень. У зв'язку з цим необхідно розрізняти такі поняття, як ефект і економічна ефективність. Економічна ефективність виробництва визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва і живої праці. Ефективність виробництва – це узагальнююча економічна категорія, якісна характеристика якої відображується у високій результативності використання живої і уречевленої у засобах виробництва праці [6, с. 48].

Як економічна категорія ефективність виробництва нерозривно пов'язана з необхідністю дедалі повнішого задоволення матеріальних і культурних потреб населення України. Тому підвищення ефективності суспільного виробництва характеризується збільшенням обсягів сукупного продукту та національного доходу для задоволення потреб безпосередніх виробників і суспільства в цілому за найменших сукупних витрат на одиницю продукції.

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва означає одержання максимальної кількості продукції з 1 га земельної площі, від однієї голови худоби при найменших затратах праці і коштів на виробництво одиниці продукції. Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів і витрат виробництва, в ній відбивається також якість продукції і здатність її задовольняти певні потреби споживача. При цьому підвищення якості сільськогосподарської продукції вимагає додаткових затрат живої й уречевленої праці.

Фактори, які впливають на зростання економічної ефективності виробництва та переробки овочів, доцільно поділяти на п’ять груп: фактори пропозиції, фактори попиту й обміну, фактори взаємодії підприємств із державою, фактори економічних взаємовідносин із підприємствами, фактори зовнішнього середовища, що визначають прибутковість підприємства в ринкових умовах. Для аналізу ефективності виробництва й переробки овочів слід використовувати такі натуральні показники, як: урожайність, виробництво продукції на 100 га ріллі, вихід продукції при переробці, трудомісткість одиниці продукції, рівень травмування продукції, енергомісткість одиниці продукції. Із вартісних показників – собівартість одиниці вироблених та перероблених овочів, прибуток на 1 ц та на 1 га посіву, прибуток на 1 т виробленої та переробленої продукції, рентабельність продаж, рівень рентабельності, норма прибутку (рис. 1).

Ефективність виробництва – складна економічна категорія, вона є формою вираження мети виробництва. Є показник економічної ефективності, який вказує на кінцевий якісний ефект від застосування засобів виробництва та живої праці, віддачу сукупних вкладень. У зерновиробництві це одержання максимального обсягу продукції з 1 га посіву за найменших витрат праці. Слід мати на увазі, що ефективність – не лише співвідношення витрат на результати виробництва, але і якість, корисність продукції для споживача. Підвищення економічної ефективності виробництва сприяє зростанню доходів господарства, отриманню додаткових засобів для оплати праці та покращення соціальних умов. Кінцевий економічний ефект залежить від раціонального використання земельних, матеріальних і трудових ресурсів, від економії та ощадливості, зниження собівартості продукції і підвищення продуктивності праці.

Наведені показники дають змогу комплексно оцінити рівень ефективності виробництва та переробки овочевої продукції, що є підґрунтям для оцінки результатів діяльності й розроблення напрямів підвищення економічної ефективності.

Ефективність функціонування овочепродуктового підкомплексу значною мірою залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво – зберігання – переробка – реалізація – споживання є ланками одного ланцюга, тому неможливо домагатися прибутковості однієї з них при збитковості інших. Необхідна взаємовигідна співпраця, налагодження інтеграційних зв’язків [14, с. 50].

Процеси формування та функціонування овочевого ринку мають свої особливості, які можна розподілити на групи. Перша їх група збігається з особливостями формування та функціонування загальнонаціонального сільськогосподарського ринку. Друга – має характер, притаманний тільки овочевому. Це – високі витрати праці під час виробництва овочевої продукції, досить широкий набір овочевих культур, які мають свої технологічні

Рис. 1. Показники ефективності виробництва та переробки овочевої продукції

відмінності, тобто відсутність монокультури; низький ступінь зберігання овочевої продукції; розпорошеність та неефективність формування пропозиції (через зміну форм власності); спонтанне, позбавлене зовнішнього цілеспрямованого впливу формування ринку, яке має незавершений характер; просторова локалізація обмінних процесів; обмеженість просування продукції по території країни; низький рівень товарності галузі в системі сільськогосподарського ринку. Ці особливості за недостатньої уваги з боку держави (фінансування, пільгове оподаткування та ін.) призводять до неефективного його формування і функціонування [5, с. 38]. Характерною особливістю овочівництва є його залежність від кліматичних умов. Ринок овочів в Україні останніми роками динамічно розвивається (табл. 1). Господарства повинні забезпечувати населення високоякісними овочами протягом року як у свіжому, так і в консервованому вигляді.

Площі, які зайняті під посівами овочів в Україні, у 2017 році становлять 439 тис. га. Як показали розрахунки, у всіх категоріях господарств зібрана площа скорочується на 28,8 тис. га в 2017 році порівняно з 2010 роком. Це відбулося за рахунок зменшення зібраної площі сільськогосподарськими підприємствами на 12,3 тис. га., тоді як господарства населення також скоротили площі з вирощування овочів на 8,4 тис. га, які в 2016 році становили 412,8 тис. га. У 2012 р. урожай овочів став рекордним для України, було зібрано 10016,7 тис. т овочів. А в 2017 році порівняно з 2010 роком валовий збір у всіх категоріях господарств зріс на 1163,6 тис. т, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 358,4 тис. тон та в господарствах населення – на 934,2 тис. тонн. Причиною цього стало збільшення урожайності в середньому по Україні на 34,4 ц/га. Найбільший рівень урожайності спостерігається в сільськогосподарських підприємствах, який в 2016 році досяг найвищого показника – 382,7 ц/га [7, с. 423]. Загальна посівна площа під овочами відкритого ґрунту збільшилася на 1,6%, причому в господарствах населення вона зросла майже втричі, а в сільськогосподарських підприємствах зменшилась на 88,1%. Нині спостерігається зміщення потужностей вирощування овочів у господарства населення замість сільсько-

Таблиця 1

Динаміка вирощування овочів по Україні за категоріями господарств

Показники	2010р	2011р	2012р	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017 р.	Відхилення (+-)
Усі категорії господарств									
Зібрана площа, тис. га	467,8	504,1	502,8	470,7	463,8	440,0	442,0	439,0	-28,8
Урожайність, ц/га	173,6	195,0	199,2	199,7	207,8	203,0	211,0	208,0	34,4
Валовий збір, тис. т	8122,4	9832,9	10016,7	9396,2	9637,5	9214,0	9415,0	9286,0	1163,6

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора [11]

господарських підприємств [9, с. 55]. Ціна на овочі, продані на ринку, зросла на 82% і 2017 році має найвищий показник ціни. Незначне обвалення ціни в 2012 році зумовлене великими обсягами пропозиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, що привели до втрати сільськогосподарськими підприємствами значної частки прибутку. У ринкових умовах рівень ціни визначається під впливом попиту і пропозиції. Але в умовах сьогоднішнього недосконалого аграрного ринку існують внутрішньогосподарські чинники, що не дозволяють сільськогосподарським підприємствам претендувати на максимально можливі ціни реалізації вирощених овочів [13, с. 37].

На рис. 2 відображена динаміка середньомісячних роздрібних цін на капусту, моркву, буряк, цибулю, томати та огірки. Дослідження показали, що ціна реалізації та обсяг реалізації обернено пропорційно залежать один від одного, тобто при збільшенні обсягу реалізації спостерігається скорочення ціни, через насиченість ринку продукцією.

Протягом 1990-2017 рр. в Україні відбулася помітна диверсифікація каналів реалізації, зросли її обсяги за нетрадиційними для планової економіки шляхами – майже 86%. Виробники реалізують продукцію комерційним структурам – посередникам, які не звітують органам офіційної статистики. Отже, функціонування овочевого ринку набуває непрозорого характеру. Дослідження економічної ефективності овочівництва показало, що протягом п'яти з дев'яти останніх років реалізація овочів була збитковою, і тільки після 2010 р. господарства почали отримувати прибутки (рис. 3).

Одна з головних вимог до виробників в умовах ринкового механізму господарювання полягає в забезпеченні конкурентоспроможності продукції та ефективного її виробництва. Ефективність функціонування овочепродуктового підкомплексу значною мірою залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво – зберігання – переробка – реалізація – споживання є ланками одного ланцюга, тому неможливо домагатися прибутковості однієї з них за збитковості інших. Необхідна взаємовигідна співпраця, налагодження інтеграційних зв'язків.

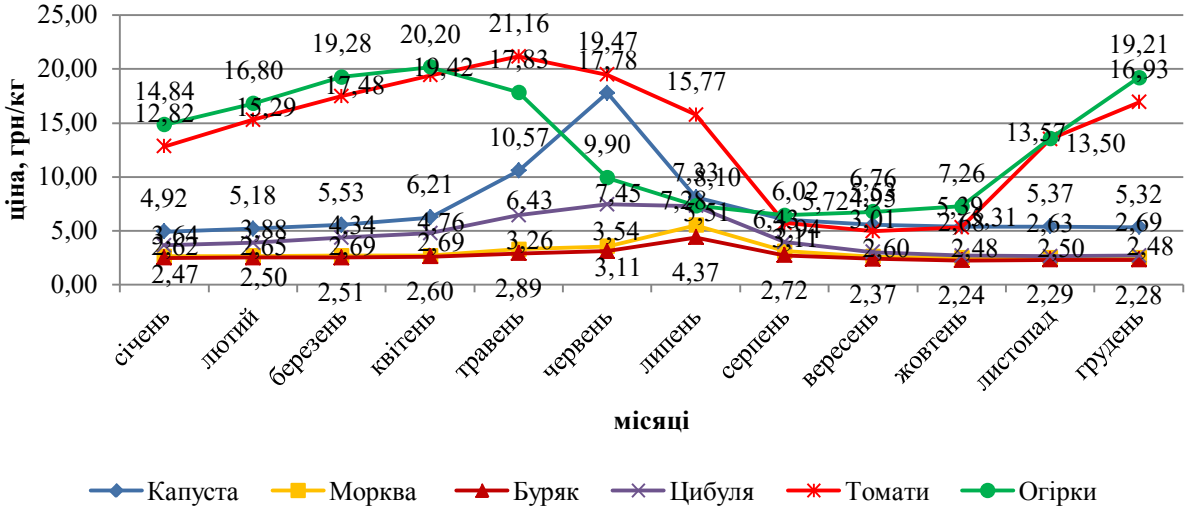


Рис. 2. Середні роздрібні ціни на овочі по місяцях, грн/кг

Джерело: побудовано автором за даними джерела [1]

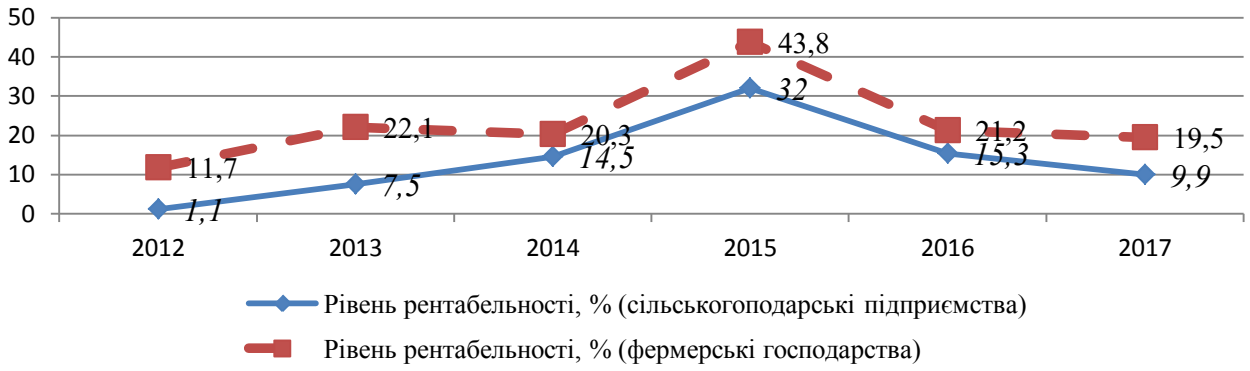


Рис. 3. Динаміка рівня рентабельності, %

Джерело: розрахунки автора за даними Державного комітету статистики України [4]

Підвищенню економічної ефективності виробництва овочів сприяє впровадження інтенсивних технологій, які передбачають механізацію виробничих процесів: обробіток ґрунту, сівба, збирання і післязбиральний обробіток продукції, проведення комплексу заходів по захисту рослин від шкідників і хвороб, боротьбі з бур'янами, використання високоврожайних і придатних до механізованого збирання сортів, комплекс прийомів по формуванню заданого врожаю. Економічна ефективність виробництва овочів відображає кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, віддачу сукупних вкладень.

Динаміка реалізації овочів протягом 2010-2017 рр. показує позитивну тенденцію (рис. 4). Реалізація овочів у 2017 р. зросла на 37,3% на відміну від 2010 р., виручка від реалізації – на 45,5%, прибуток – в 2,4 раза. При цьому середня ціна реалізації зросла на 6%, а рівень рентабельності підвищився на 5,5 в.п., що свідчить про відносно стабільний стан розвитку галузі овочівництва.

Одним із найбільш дієвих факторів інтенсифікації овочівництва є широке і швидке впровадження нових конкурентоспроможних сортів і гетерозисних гібридів, пристосованих до ґрунтово-кліматичних умов відповідних зон України. За останні роки змінилася ринкова ситуація – різко скоротилися попит і пропозиція на овочеву продукцію, переважаючими стали темпи зниження попиту. Стосовно багатьох видів овочевої продукції із дефіцитного ринок перетворився у перенасичений. Зменшення попиту на продукцію овочівництва зумовлено перш за все зниженням доходів населення, а також зростанням розмірів податків та інших платежів, обмеженою можливістю експорту продукції. Однією з характерних особливостей вітчизняного ринку овочів є недостатньо висока їх якість і досить обмежений асортимент, відсутність зручної для споживача розфасовки та упаковки.

Одночасно з нарощуванням обсягів виробництва продукції овочівництва і зниженням її собівартості гострою проблемою залишається підвищення якісних характеристик овочевої продукції проходження її до споживача – від виробництва, зберігання, транспортування, переробки до реалізації. Якість формування овочів відбувається у виробничому процесі під дією різних чинників, які впливають на якість праці та здійснення виробничого процесу в районі, зумовлюючи в кінцевому результаті конкурентоспроможність продукції й попит на неї у сфері споживання [6, с. 57].

Підвищення ефективності овочевого виробництва потребує введення дієвої системи цінового механізму, який базується на поєднанні державного й ринкового регулювання. Нинішня система ціноутворення на ринку овочевої продукції не забезпечує саморегулювання, оскільки не створює паритетності у міжгалузевому обміні й за суттю є гальмом розвитку овочевої галузі. А тому основними причинами недоотримання прибутку сільгоспвиробниками на ринку овочевої продукції є, по-перше, слабка їх обізнаність у сфері маркетингу, що не дає повного уявлення про процеси ціноутворення на ринку. По-друге – відсутність в Україні ефективних центрів ціноутворення, які б давали повне уявлення про об'єктивну інформацію на аграрних ринках, таких як сільськогосподарські біржі чи інші подібні установи. Це не значить, що в Україні немає подібних структур, просто вони не виконують тих функцій, котрі є передумовою ефективного функціонування ринку овочевої продукції. У країнах з ринковою економікою процес ціноутворення складається з двох складових: базової ціни (ціни, яка склалася в умовах біржових торгів) та відсотків (процент, на який необхідно скорегувати ціну базису, враховуючи місцеві умови окремого товаровиробника, економічні умови в країні, транспортні витрати). Зарубіжний досвід свідчить про формування ціни фермером як мінімум раз на

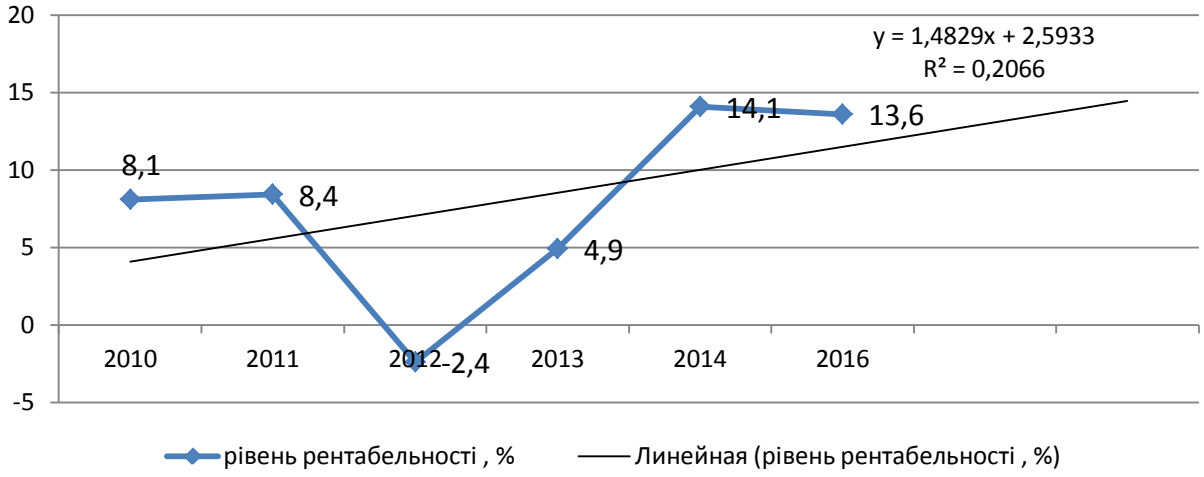


Рис. 4. Динаміка рівня рентабельності овочів в усіх категоріях господарств в Україні, %

Джерело: розрахунки автора за даними Державного комітету статистики України [4]

тиждень на основі даних Інтернету та світовими цінами з бірж на сільськогосподарську продукцію. З даної базисної ціни, коригуючи її на відсоток, притаманний даній місцевості, сільгоспвиробники формують власну ціну на свою продукцію.

Якщо говорити про проблеми, які найближчим часом слід очікувати плодоовочевому сектору, то експерти називають одну з найголовніших – відсутність ринків збуту. Прогнозується, що в найближчі два роки можливе перевиробництво продукції і російський ринок, який наразі виконує функцію найбільшого споживача української плодоовочевої продукції, стане для нас затісним. Серед слабких сторін, які призупиняють розвиток ринку овочів в Україні, є відсутність ринків збуту та належної логістики, брак коштів на запровадження та використання новітніх технологій та високу вартість фінансових ресурсів, тобто кредитів. До факторів, які позитивно впливають на розвиток плодоовочевого бізнесу в Україні, можна віднести такі: вдале місцезнаходження країни, відсутність втручання держави у формування цін на овочі та фрукти, помірна ціна на робочу силу і природні ресурси.

Висновки з проведеного дослідження. Овочева галузь не може функціонувати без добре розвинутої переробної промисловості, яка зазнала деяких труднощів під час переходу до ринкової економіки. Покупець став дуже вибагливим до овочевої продукції. Для нього важливе значення має та продукція яка має – кращій зовнішній вигляд, зручну тару, краще оформлена. Реалізація овочевої продукції пов'язана з її якістю та доступними цінами. Для ефективного функціонування регіонального овочепродуктового підкомплексу необхідно зосередити увагу на розширенні асортименту та безпеки овочевої продукції, підвищенні якості овочів. Необхідно забезпечити високий рівень землеробства: своєчасна підготовка ґрунтів, проведення всіх агрозаходів, раціональне використання органічних і мінеральних добрив. Важливу роль у створенні досконалого регіонального ринку повинен відігравати оптовий ринок овочів, який створював би організовані умови для оптової торгівлі. Для збільшення виробництва овочів у регіонах необхідно вивчити ряд питань, а саме: систему ціноутворення, співвідношення попиту і пропозиції, платоспроможність підприємств і населення, а також вирішити екологічні проблеми виробництва та реалізації овочевої продукції. У формуванні регіонального ринку немає стійких каналів збуту, стабільних зв'язків між виробниками та покупцями. Ринок овочевої продукції не відповідає умовам сучасного маркетингу, який орієнтується на роздрібний та оптовий продаж. Ефективність овочевого регіонального ринку залежить від раціонального поєднання виробництва, переробки, зберігання та реалізації овочів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичні дослідження роздрібних цін на продуктових ринках. URL: http://www.uapp.kiev.ua/?m=230.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2016 р.: стат. зб. Державна служба статистики України. Офіц. вид. К., 2017 : URL:http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Балюк С.А., Лісовий М.В., Вітанов О.Д. та ін. Стратегія розвитку овочепродуктового підкомплексу України до 2015 року. *Вісник аграрної науки.* 2012. № 7. С. 15-22.
4. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Кучеренко Т. Экономическая эффективность выращивания овощей открытого грунта. *Овощеводство*. 2014. № 11.
6. Лещенко Л.О. Оптимізація економічного механізму забезпечення прибутковості в овочівництві. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2016. № 10. С. 47-57.
7. Лишенко М.О. Аналітична оцінка ринку овочів Сумської області. Електронне наукове фахове видання Серія *«Глобальні та національні проблеми економіки». Миколаївський національний університет ім. О. Сухомлинського.* Миколаїв, 2016. Вип. 11, червень 2016. С. 423-428.
8. Лишенко М.О. Основні тенденції збуту та формування цін на овочі в Україні. *Електронне наукове фахове видання. Серія «Економіка і суспільство». Мукачівський державний університет.* Мукачево. 2016. Вип. 5. С. 207-215.
9. Лишенко М.О. Значення вітчизняного ринку в забезпеченні населення овочами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Ужгородський НУ.* Ужгород, 2016. Вип. № 6. Частина 2. С. 51-56.
10. Логоша Р.В. Формування та розвиток експортної діяльності на ринку овочів. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського.* 2015. № 4. С. 200-204.
11. Сільське господарство України : Стат. щоріч. за 2016 рік. За заг. кер. Ю.М. Остапчука ; Держкомстат України. К., 2015. 386 с.
12. Сільське господарство України у 2016 році [Електрон. ресурс]. Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
13. Стройко Т.В. Регіональні тенденції розвитку виробництва овочів. *Економіст*. № 2 (304). 2012. С. 37-39.
14. Ульянченко О.В. Стан та перспективи розвитку овочепереробної галузі України. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки.* 2014. № 7. С. 49-57.

REFERENCES:

1. Analitychni doslidzhennya rozdribnykh tsin na produktovykh rynkakh [Analytical researches of retail prices in food markets]. Electronic resource. Resource access mode: http: //www.uapp. kiev.ua/?m=230.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2017). Balansy ta spozhyvannya osnovnykh produktiv kharchuvannya naselennyam Ukrayiny za 2016 r.: stat. zb. [Balances and consumption of basic food products by the population of Ukraine for 2016: sta. save State Statistics Service of Ukraine]. Electronic resource. Access mode: URL: http: //www.ukrstat.gov.ua.

3. Balyuk S.A., Lisovy M.V., Vitanov O.D. etc. (2012). Stratehiya rozvytku ovocheproduktovoho pidkompleksu Ukrayiny do 2015 roku. [Strategy of development of vegetable product subcomplex of Ukraine till 2015.] Bulletin of Agrarian Science, no. 7. pp. 15-22.

4. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny [State Committee of Statistics of Ukraine]. Electronic resource. Mode of access to the resource: http://www.ukrstat.gov.ua.

5. Kucherenko T. (2014). Ékonomycheskaya éffektyvnost' vyrashchyvanyya ovoshchey otkrytoho hrunta [The economic efficiency of growing vegetables of open ground]. Vegetable production, no. 11., pp.141-144.

6. Leschenko L.O. (2016). Optymizatsiya ekonomichnoho mekhanizmu zabezpechennya prybutkovosti v ovochivnytstvi [Optimization of the economic mechanism of providing profitability in vegetable growing]. Global and national problems of the economy, no. 10., pp. 47-57.

7. Lyshenko M.O. (2016). Analitychna otsinka rynku ovochiv Sums'koyi oblasti [Analytical assessment of the market of vegetables of the Sumy region]. Electronic scientific special edition The series "Global and national problems of the economy". Nikolaev National University named after. O. Sukhomlinsky Nikolayev, № 11, June, pp. 423-428.

8. Lyshenko M.O. (2016). Osnovni tendentsiyi zbutu ta formuvannya tsin na ovochi v Ukrayini Osnovni tendentsiyi zbutu ta formuvannya tsin na ovochi v Ukrayini [Main tendencies of sales and formation of prices for vegetables in Ukraine]. Electronic scientific professional edition. Series "Economics and Society". Mukachevo State University. Mukachevo, №5., pp. 207-215.

9. Lyshenko M.O. (2016). Znachennya vitchyznyanoho rynku v zabezpechenni naselennya ovochamy [The value of the domestic market in providing the population with vegetables]. Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy". Uzhgorod NU. Uzhgorod, No. 6. Part 2. pp. 51-56.

10. Logosha R.V.(2015). Formuvannya ta rozvytok eksportnoyi diyal'nosti na rynku ovochiv. [Formation and development of export activity in the market of vegetables]. Bulletin of Nikolaev National University named after. V.O. Sukhomlinsky, no. 4., pp. 200-204.

11. Sil's'ke hospodarstvo Ukrayiny (2015). [Agriculture of Ukraine]: Stat. annually for 2016. State Statistics Committee of Ukraine. K., 386 pp.

12. Sil's'ke hospodarstvo Ukrayiny u 2016 rotsi (2016). [Agriculture of Ukraine in 2016]. Electron. resource. Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua.

13. Stroyko T.V. (2012). Rehional'ni tendentsiyi rozvytku vyrobnytstva ovochiv [Regional tendencies of vegetable production development]. Economist, no. 2 (304)., pp. 37-39.

14. Ulyanchenko O. V. (2014). Stan ta perspektyvy rozvytku ovochepererobnoyi haluzi Ukrayiny [Status and prospects of development of the vegetable industry of Ukraine]. Bulletin of Kharkiv National Agrarian University named after. V. V. Dokuchaev. Sir : Economics, No. 7., pp. 49-57.

Lyshenko Margarita
Doctor of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Statistics,
Analysis of Economic Activity and Marketing
Sumy National Agrarian University

ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF VEGETABLES IN UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of this article is to study the current state of the vegetable market in Ukraine and the Sumy region, to study the peculiarities of the formation of the price of vegetables and to find ways to improve the efficiency of production and marketing of vegetables.

Methodology. Methodology of research: system analysis – in determining trends in the market of vegetables; monographic methods - for in-depth study of tasks, comparative analysis – for studying price volatility in the vegetable market, calculation and abstract-logical methods – for the theoretical synthesis of research results and the formulation of conclusions and proposals.

Results. For the effective functioning and development of the food market and the provision of the population of vegetables, state regulation is needed, aimed at improving, in particular, market infrastructure. The improvement of the price situation is possible only with the consideration and coordination of the interests of all operators of the market - manufacturers, representatives of the trading sphere, consumers. For this, approval of established equivalent prices is particularly important in order to increase the supply of vegetables by the industrial sector. Objective assessment of the price situation is an important aspect of increasing the economic efficiency of growing vegetables. In order to enter the world market of vegetables, it is necessary to improve cultivation technologies with the introduction of best practices and the use of the latest advances in science and technology. The development of domestic competitive vegetable growing through the use of modern technologies and new high-performance varieties and hybrids, the development of information support systems, the establishment of marketing services and the improvement of the mechanism of market formation and functioning will enable Ukraine to fulfill all its tasks regarding increasing the efficiency of growing vegetables.

For the effective functioning of the regional vegetable subcomplex, it is necessary to focus on the expansion of the range and safety of vegetable products, improving the quality of vegetables. It is necessary to ensure a high level of agriculture: timely soil preparation, all agro-measures, rational use of organic and mineral fertilizers.

Practical implications. An important role in creating a perfect regional market should be played by the wholesale market for vegetables, which would create the conditions for wholesale trade. To increase the production of vegetables in the regions it is necessary to study a number of issues, namely: the system of pricing, the ratio of demand and supply, the solvency of enterprises and the population, as well as solve the environmental problems of production and marketing of vegetable products. In the formation of the regional market there are no stable sales channels, stable relations between producers and buyers. The market for vegetable products does not meet the requirements of modern marketing, which focuses on retail and wholesale. The efficiency of the vegetable regional market depends on the rational combination of the production, processing, storage and marketing of vegetables.

Value/originality. The article considers the main tendencies of vegetable market development, analyzes the economic efficiency of growing vegetables in Ukraine. Proposed ways to increase the efficiency of vegetable production. The study of the effectiveness of growing vegetables in Ukraine involves knowledge of the main mechanisms of this process, the use of modern methods of analysis and planning. In this regard, the achievement of profitable activity of agricultural enterprises with vegetable specialization depends precisely on the study of the indicators of the efficiency of the production of vegetables and the mechanism of profit generation. All of the foregoing determines the relevance of this study.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

ANALYSIS OF STRUCTURE OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

УДК 338.43-049.5(477)

Маковоз О.С.
д.е.н., доцент,
завідувач кафедри економіки
та фінансів
Харківський національний університет
внутрішніх справ

У статті розглянуто та охарактеризовано основі об'єкти та суб'єкти економічної безпеки аграрного сектора. Автором запропоновано власне визначення економічної безпеки підприємств аграрного сектора як елемента сталого розвитку аграрної сфери економіки для задоволення необхідного мінімуму потреб суспільства у відповідній продукції сільського господарства, сировині для інших сфер економіки, включаючи потреби соціального, продовольчого забезпечення та формування страхових запасів на випадок форсмажорних ситуацій та під час дії внутрішніх та зовнішніх загроз. Проведено аналіз структурних елементів економічної безпеки підприємств агарного сектора таких як продовольча безпека, інвестиційна безпека, виробнича безпека, зовнішньоекономічна безпека, науково-технологічна безпека, сировинно-ресурсна безпека, фінансова безпека, енергетична безпека, безпека ринку праці, кадрова безпека, правопорядок, екологічна безпека.

Ключові слова: *об'єкт, суб'єкт, структура, економічна безпека, аграрний сектор.*

В статье рассмотрено и охарактеризовано основе объекты и субъекты экономической безопасности аграрного сектора. Автором представлено собственное определение экономической безопасности предприятий аграрного сектора как элемента устойчивого развития аграрной сферы экономики для удовлетворения необходимого минимума потребностей общества в соответствующей продукции сельского хозяйства, сырья для других сфер экономики, включая потребности социального, продовольственного обеспечения и формирования страховых запасов на случай форсмажорних ситуаций и с учётом влияния внутренних и внешних угроз. Проведен анализ структурных элементов экономической безопасности предприятий агарового сектора таких как продовольственная безопасность, инвестиционная безопасность, производственная безопасность, внешнеэкономическая безопасность, научно-технологическая безопасность, сырьево-ресурсная безопасность, финансовая безопасность, энергетическая безопасность, безопасность рынка труда, кадровая безопасность, правопорядок, экологическая безопасность.

Ключевые слова: *объект, субъект, структура, экономическая безопасность, аграрный сектор.*

The article discusses the economic security of agrarian sector. The objects of economic security of agrarian sector are a sector in general, his complexes and subcomplexes, subjects of menage, family, separate citizens, id est all institutes of the sector, and providing their stable and safe state, exactly to them the state system of economic security is directed. Subjects of economic security of the agrarian sector are institutes that form and provide the state of economic security of sector on different levels. Researches confirm, that providing of economic security of enterprises of the agrarian sector of Ukraine must be determined by the structure of agroindustrial complex of country. Accordingly, firstly as objects are represented with the spheres of APC secondly, productive and unproductive complexes APC and, thirdly, food subcomplexes. By the nature of ultimate product finish good, economic security of enterprises of agrarian sector must be divided into safety of food complex and safety of complex of unfood products. Safety of food complex assumes safety of industries of agriculture and processing, that supply foodstuffs to the population, and also enterprises, that supply productive facilities first that do in the a purveyance and transporting of food stuffs. In Ukraine public requirements in all basic foodstuffs are provided due to functioning and development of resource and productive potential of national agroindustrial complex. In the process of analysis of researches of different authors with questions about the structure of economic security of enterprises of agrarian sector, it is offered to examine the structure of economic security from next constituents: food safety; investment safety; external economic safety; productive safety; power safety; scientifically-technological safety; safety of labour-market; skilled safety; financial safety; material-resource safety; law and order; ecological safety. Realization of analysis based on the offered constituents of structure of economic security of enterprises of agrarian sector of Ukraine will give the possibility to carry out more effective politics of economic development of the country.

Key words: *object, subject, structure, economic security, agrarian sector.*

Постановка проблеми. Дослідження реалій економічної безпеки, на наш погляд, доцільно проводити в контексті діалектичних економічних парадигм, з акцентом на системні, структурні, функціональні, організаційно-управлінські сторони досліджуваного об'єкта. Мета дослідження узагальнити та проаналізувати теоретичні і практичні підходи до структури економічної безпеки аграрного сектора.

Економічна безпека – складна багатофакторна категорія. За функціональними напрямами розрізняють макроекономічну, фінансову, зовнішньоекономічну, інвестиційну, науково-технологічну, енергетичну, виробничу, демографічну, соціальну, продовольчу безпеку; за суб'єктом – економічна безпека особи, суб'єкта господарської діяльності (підприємства), регіону, держави, країни [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем забезпечення економічної безпеки в епоху реформування та модернізації національної економіки України присвячено багато праць відомих вітчизняних вчених. Загальнотеоретичні питання вивчення економічної безпеки стали предметом наступних науковців: О.В. Ареф'євої [2], О.М. Бандурки [3], Я.А. Жаліла [4], О. Є. Користіна [5].

Незважаючи на значне число наукових праць, присвячених аналізу змісту і закономірностей розвитку системи економічної безпеки, в умовах модернізації національної економіки окремого аналізу потребує структура економічної безпеки підприємств аграрного сектора України, що доводить актуальність нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних та практичних питань структури економічної безпеки підприємств аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пропонуємо розглядати економічну безпеку підприємств аграрного сектора як такий сталий стан розвитку аграрної сфери економіки, за якого задовольняється необхідний мінімум потреби суспільства у відповідній продукції сільського господарства, сировині для інших сфер економіки, включаючи потреби соціального, продовольчого забезпечення та формування страхових запасів на випадок форсмажорних ситуацій та під час дії внутрішніх та зовнішніх загроз.

Об'єктами економічної безпеки аграрного сектора є сектор в цілому, його комплекси та підкомплекси, суб'єкти господарювання, сім'я, окремі громадяни, тобто всі інститути сектору, та забезпечення їх стійкого й безпечного стану, саме на них спрямована державна система економічної безпеки [3; 5].

Суб'єкти економічної безпеки аграрного сектора – це інституції, що формують і забезпечують стан економічної безпеки сектора на різних рівнях.

Дослідження підтверджують, що забезпечення економічної безпеки підприємств аграрного сектора України повинно визначатися структурою агропромислового комплексу країни. Відповідно, об'єктами виступають, по-перше, сфери АПК, по-друге, виробничий і невиробничий комплекси АПК і, по-третє, продуктові підкомплекси.

За характером виробленого кінцевого продукту, економічна безпека підприємств аграрного сектора повинна розділятися на безпеку продовольчого комплексу і безпеку комплексу непродовольчих продуктів. Безпека продовольчого комплексу припускає безпеку галузей сільського господарства і переробки, що поставляють населенню продукти харчування, а також підприємства, що постачають засобами виробництва перші, які займаються заготівлею і транспортуванням продовольчих товарів.

Опрацювання теоретичних питань структури економічної безпеки дали можливість прийти до висновку, що за галузевою ознакою економічна безпека аграрного сектора передбачає безпечний економічний розвиток продуктових підкомплексів. Вони являють собою сукупність підприємств і організацій як по виробництву сировини й одержанню готової продукції, так і обслуговуючих підкомплексів. У галузевому розрізі безпечний розвиток зазначених підкомплексів складає основу економічної безпеки аграрного комплексу. Структура економічної безпеки підприємств аграрного сектора складна й багатогранна. Її складові частини пов'язані між собою та впливають на забезпечення економічної безпеки аграрного сектора, несучи загрози його сталому розвитку. Аналізуючи дослідження різних авторів з питань структури економічної безпеки підприємств аграрного сектора та на основі власних досліджень, ми пропонуємо розглядати структуру економічної безпеки з наступних складових:

– продовольча безпека;
– інвестиційна безпека;
– зовнішньоекономічна безпека;
– виробнича безпека;
– енергетична безпека;
– науково-технологічна безпека;
– безпека ринку праці;
– кадрова безпека;
– фінансова безпека;
– сировинно-ресурсна безпека;
– правопорядок;
– екологічна безпека.

Невід'ємною складовою частиною економічної безпеки аграрного сектора є продовольча безпека. Кожна країна незалежно від рівня розвитку прагне гарантувати продовольчу безпеку власному населенню. Вважається, що країна знаходиться в безпечному стані щодо продовольчої безпеки, якщо вона здатна за рахунок власного виробництва забезпечити харчування всім громадянам на рівні не нижче 70 відсотків до науково обґрунтованої фізіологічної норми споживання.

В Україні суспільні потреби в усіх основних продуктах харчування забезпечуються за рахунок функціонування і розвитку ресурсного й виробничого потенціалу національного агропромислового комплексу.

Важливою складовою частиною національного агропромислового комплексу в останні роки став сектор особистих підсобних господарств. Тому продовольча складова структури економічної безпеки підприємств аграрного сектора визначається виробничо-продуктивною сталістю агропромислового комплексу та його здатністю вчасно реагувати на кон'юнктуру агропромислового ринку; наявністю необхідних обсягів перехідних запасів; рівнем платоспроможності населення, що має забезпечувати доступність всіх громадян до продовольства; недопущення імпортної експансії з тих продовольчих товарів, продукування яких у необхідних обсягах може здійснювати національний агропромисловий сектор.

Інвестиційна безпека на рівні аграрного сектора визначається наявністю в ній грошового та матеріального капіталу, призначеного для інвестування в сферу створення аграрної продукції, а також рівнем залежності аграрного сектора від внутрішніх та зовнішніх джерел капіталу.

При аналізі інвестиційної безпеки на цьому рівні необхідно перш за все визначати реальні джерела та напрями фінансування, структуру інвестицій, розробляти раціональні та ефективні заходи по

виконанню загальнодержавних, регіональних і місцевих соціально-економічних та інноваційних програм, відтворювальних процесів на макро- і мікрорівнях.

Безпосередній зв'язок з інвестиційною безпекою аграрного сектора має зовнішньоекономічна складова його безпеки. Як зазначає Махмудов О.Г. [6, с. 15] заходи щодо забезпечення зовнішньоекономічної безпеки аграрного сектора України мають ґрунтуватися на таких принципах: дотримання загальновизнаних норм міжнародного права; безумовний захист економічних інтересів, своєчасність та адекватність дій щодо нейтралізації загроз цим інтересам; узгодженість економічних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в АПК з економічними інтересами держави; рівноправність відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; поміркованість у наданні національній економіці відкритого характеру, послідовна диференціація зовнішньоекономічних зв'язків; подолання сировинного перекосу в структурі експорту, нормалізація сальдо торгового та платіжного балансу на рівні АПК; залучення іноземного капіталу; раціоналізація коопераційних зв'язків і приєднання до глобальних технологічних ланцюгів.

Виробнича безпека підприємств аграрного сектора визначається динамікою приросту аграрного виробництва країни. Головними причинами кризового стану були низький рівень освоєння інновацій вітчизняними агропідприємствами та відсутність належного інвестування реального сектора економіки за рахунок усіх джерел. Для підвищення рівня виробничої безпеки аграрного сектора необхідно забезпечити спершу належний рівень його інвестиційної безпеки.

Енергетична безпека аграрного сектора – це ефективний розвиток і функціонування паливно-енергетичного аграрного сектора, всіх його галузей, який забезпечує достатність і безперебійність постачань енергоносіїв, їх раціональний асортимент, прийнятні якість і економічну доступність в аграрному секторі.

Основою забезпечення енергетичної безпеки аграрного сектора є стійкий розвиток власного паливно-енергетичного комплексу, економне використання енергії у виробництві та побуті, зменшення залежності національної економіки від імпорту палива на основі розвідування й освоєння нових родовищ, пошуку нових джерел енергоносіїв та його диверсифікації. Науково-технологічна безпека визначається спроможністю науково-технологічного потенціалу українського АПК генерувати позитивні зрушення в економіці.

Однією із складових структури економічної безпеки аграрного сектора науково-технологічна безпека – здатність системи зберігати і підтримувати необхідний рівень технологічного стану, що забезпечує можливість сталого розвитку аграрного сектора та сприяє своєчасному впливу на несприятливі процеси в науково-технічній та інноваційній сферах, прогнозуванню і попереджуванню небезпечних явищ в економічній, екологічній, соціальній сферах, на ринках сировини і готової агропродукції.

Дана складова економічної безпеки є сферою, в якій її стан можна характеризувати як важко кризовий. Науково-технічний потенціал України впродовж останнього десятиліття зазнав відчутних втрат. Проте, вже намітилася тенденція посилення інноваційної діяльності.

Внаслідок затяжної кризи, в якій знаходиться сільське господарство, його матеріально-технічна база зазнала значної руйнації, невпинно продовжує поглиблюватися процес деіндустріалізації галузі. Низький рівень платоспроможності аграрних товаровиробників призвів до призупинень інвестиційних процесів, зниження рівня фондозабезпеченості, технічного та енергетичного оснащеності виробничої сфери. В сільських місцевостях інтенсивним темпом відбувались процеси деіндустріалізації виробництв, погіршувались забезпеченість товаровиробників запчастинами, матеріалами для ремонту і ПММ.

Сучасний рівень інвестиційного забезпечення в аграрній сфері є настільки малим, що не може забезпечувати заходів для провадження простих відтворень основних фондів.

Динаміка показників, що характеризують демографічну (ринку праці) безпеку аграрного сектора і безпеку ринку праці, показує, що в останні роки ситуація в даній складовій економічної безпеки сектора різко загострилася.

Автори О. Ареф'єва, О. Литовченко трактують кадрову безпеку як сукупність управлінських заходів, пов'язаних з ефективним формуванням та використанням кадрового потенціалу підприємства з метою забезпечення та підтримки економічної стійкості та результативності господарської діяльності підприємства [2, с. 97]. Кадрова складова економічної безпеки підприємств є вкрай несприятливою для реформування АПК. Аграрна реформа не вирішила соціальних проблем села, скоріше навпаки – загострила більшість з них. Зростає безробіття, рівень життя селян залишається низьким, погіршується демографічна проблема.

Безпосередньо пов'язана з демографічним видом безпеки інша, не менш важлива складова економічної безпеки аграрного сектора – кадрова безпека, яка відображає забезпеченість сектора працівниками тих категорій і тої кваліфікації, які необхідні їй для здійснення нормального процесу розширеного відтворення. Переважна більшість науковців вважає, що основні параметри кадрової безпеки зумовлені сутністю людини, яка визначається єдністю біологічних і соціальних сторін, та можуть характеризуватися деякими чисельними

показниками, зокрема, кількістю населення за статусами зайнятості та видами економічної діяльності.

Фінансова безпека підприємств аграрного сектора виражається в формування системи фінансового захисту, яка дозволить забезпечити стійкість до впливу природних та економічних ризиків, достатній рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості, а також позитивну віддачу вкладеного капіталу [7, с. 85].

Загалом, на законодавчому рівні передбачені певні гарантії державної підтримки АПК. Однак, реальні обсяги бюджетного фінансування не відповідають потребам напівзруйнованого аграрного сектору. Серед інших статей видатків на потреби АПК викликають тривогу вкрай обмежені кошти на розвиток соціальної сфери села. Протягом останніх років податкова політики стосовно АПК помітно змінилася на краще: спрощена система оподаткування, значно зменшено податковий тиск на сільгоспвиробників. Запровадження єдиного фіксованого сільськогосподарського податку не лише спростило систему оподаткування, а й зменшило загальне податкове навантаження на сільгоспвиробників.

Програмою підтримки аграрного сектору за основними напрямами у рамках Державного бюджету на 2018 рік було передбачено бюджетна дотація на розвиток сільськогосподарських для стимулювання виробництва сільгосппродукції. У 2018 році на цю програму виділено 945 млн грн. Фактично компенсувалося 25% вартості придбаної сільськогосподарської техніки, виробленої Україні [8].

Для багатьох країн світу, зважаючи на обмеженість їх власних ресурсів, однією з найважливіших складових частин економічної безпеки є сировинно-ресурсна безпека. Першим відтворювальним фактором, який впливає на економічну безпеку аграрного сектора, є погіршення відтворювальних можливостей агроекосистем в зв‘язку з тим, що людина використовує енергії більше, ніж створює. Відповідно, якщо людство не зможе впровадити енергозберігаючі і природоохоронні технології у сільському господарстві, виникне загроза нової екологічної кризи, що веде до позбавлення продовольчої бази для більшої частини населення Землі.

Криміногенна безпека, як одна із складових структури економічної безпеки аграрного сектора, визначається не тільки рівнем злочинності в сільській місцевості, але і рівнем тінізації економіки аграрного сектора, що, в свою чергу, збільшує кількість злочинних груп, які одержують надприбутки від злочинної діяльності, використовуючи з цією метою недоліки вітчизняного аграрного законодавства.

Процес забезпечення екологічної безпеки в аграрному секторі повинен бути спрямований на збереження оптимального стану агроекосистем та захисту життя і здоров'я людини. Саме в такому підході виражаються соціальні, економічні, організаційні передумови формування дієвої системи забезпечення екологічної безпеки агросфери [9, с. 7]. Згідно офіційно прийнятого визначення МАГАТЕ, екологічна безпека – це захист всіх осіб або навколишнього середовища від дії надмірних несприятливих впливів. Дана складова структури економічної безпеки дає можливість спостерігати чітку диференціацію регіонів України щодо екологічної безпеки. З одного боку, у всіх східних, центральних та південних областях з високою концентрацією промислового виробництва, як правило, спостерігається несприятлива ситуація з екологічної безпеки, з іншого – в західних та деяких північних областях спостерігається нормальна ситуація. Аналіз сучасних тенденцій функціонування підприємств аграрного сектора України доводить, що відбувається стрімке погіршення екологічного стану довкілля, землекористування. Виникла нагальна потреба в розробці державної програми розвитку земельних відносин, посилення контрольних функцій держави за використанням та охороною земель, за гарантуванням громадянам права власності на землю.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження підтверджено, що раціональне використання економічних ресурсів аграрних підприємства, необхідних для виконання місії аграрного бізнесу, досягається, в першу чергу, шляхом запобігання загроз негативних впливів на економічну безпеку основних функціональних цілей господарської діяльності. Отже, можна зазначити, що структура економічної безпеки підприємств аграрного сектора складна й багатогранна, її складовими частинами в рамках аграрного сектора є: продовольча безпека, інвестиційна безпека, виробнича безпека, зовнішньоекономічна безпека, науково-технологічна безпека, сировинно-ресурсна безпека, фінансова безпека, енергетична безпека, безпека ринку праці, кадрова безпека, правопорядок, екологічна безпека. Продовольча безпека виступає в якості фундаменту національної безпеки держави.

Ряд невирішених проблем, що складають загрозу економічній безпеці України, потребують вжиття невідкладних заходів. Загалом, екологічні чинники є несприятливими для проведення аграрної реформи. Внаслідок помилок, допущених в ході аграрної реформи, й без того складні проблеми екології землекористування загострилися ще більше. Саме моніторинг та аналіз запропонованих елементів структури економічної безпеки підприємств аграрного сектора України дозволить своєчасно реагувати на негативні прояви та сприятиме розробці більш ефективної політики економічного розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Енциклопедія сучасної України. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18765 (дата звернення: 25.01.2019).

2. Ареф'єва О.В., Литовченко О.Ю. Кадрова складова в системі економічної машинобудівних підприємств. *Актуальні проблеми економіки.* 2008. № 11. С. 95-100.

3. Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки : Підручник. Харків : Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. С. 64.

4. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку. *Стратегічна панорама.* 2004. № 3. С. 97-104.

5. Користін О.Є. Економічна безпека. Роль економічної безпеки в системі національної безпеки. URL: http://pidruchniki.ws/13761025/ekonomika/rol_ekonomichnoyi_bezpeki_sistemi_natsionalnoyi_bezpeki (дата звернення: 25.01.2019).

6. Махмудов А.Г. Инвестиционная политика и управление. Донецк : Донбасс, 2000. С. 592.

7. Терещенко М.А. Економічна сутність фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. *Молодий вчений.* 2017. №1. С. 83-85.

8. Програми підтримки аграрного сектору за основними напрямами у рамках Державного бюджету на 2018 рік / Уманська Районна Державна Адміністрація Черкаської області. URL: https://uman-rda.gov.ua/news/17-54-00-19-02-2018/ (дата звернення: 25.01.2019).

9. Шкуратов О.І. Сутність екологічної безпеки в аграрному секторі економіки: теоретичні підходи. *Агросвіт*. 2017. №. 15-16. С. 3-10.

REFERENCES:

1. Ofitsiinyi sait Entsyklopediia suchasnoi Ukrainy (2019) [Official web-site Encyclopaedia modern Ukraine]. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18765 (accessed 25 January 2019). (in Ukrainian).

2. Aref'ieva O.V., Lytovchenko O.Yu. (2008). Kadrova skladova v systemi ekonomichnoi mashynobudivnykh pidpryiemstv [Skilled constituent in the system of economic machine-building enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky,* № 11, pp. 95-100. (in Ukrainian).

3. Bandurka O.M., Dukhov V.Ye., Petrova K.Ya., Cherviakov I.M. (2003). Osnovy ekonomichnoi bezpeky [Bases of economic security]. Pidruchnyk. Kharkiv: Nats. un-tu vnutr. sprav, pp. 64. (in Ukrainian).

4. Zhalilo Ya.A. (2004). Do formuvannia katehorialnoho aparatu nauky pro ekonomichnu bezpeku [Before forming of category vehicle of science dealing with economic security]. *Stratehichna panorama,* № 3, pp. 97-104. (in Ukrainian).

5. Korystin O.Ye. (2010). Ekonomichna bezpeka. Rol ekonomichnoi bezpeky v systemi natsionalnoi bezpeky [Economic security. A role of economic security is in the system of national safety]. URL: http://pidruchniki.ws/13761025/ekonomika/rol_ekonomichnoyi_bezpeki_sistemi_natsionalnoyi_bezpeki (accessed 25 January 2019). (in Ukrainian).

6. Makhmudov A.H. (2000). Ynvestytsyonnaia polytyka y upravlenye [Investment politics and management]. Donetsk : Donbass, pp. 592. (in Russian).

7. Tereshchenko M.A. (2017) .Ekonomichna sutnist finansovoi bezpeky silskohospodarskykh pidpryiemstv [Economic essence of financial safety of agricultural enterprises]. *Molodyi vchenyi,* №1, pp. 83-85. (in Ukrainian).

8. Prohramy pidtrymky ahrarnoho sektoru za osnovnymy napriamamy u ramkakh Derzhavnoho biudzhetu na 2018 rik (2018). [Programs of support agrarian to the sector after basic directions within the framework of the State budget on 2018]. URL:https://uman-rda.gov.ua/news/17-54-00-19-02-2018 (accessed 25 January 2019). (in Ukrainian).

9. Shkuratov O.I. (2017). Sutnist ekolohichnoi bezpeky v ahrarnomu sektori ekonomiky: teoretychni pidkhody [Essence of ecological safety in the agrarian sector of economy: theoretical approaches]. *Ahrosvit*, № 15-16, pp. 3-10. (in Ukrainian).

Makovoz Oksana
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economics and Finance
Kharkiv National University of Internal Affairs

ANALYSIS OF STRUCTURE OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

The of purpose of the article. Authorial interpretation of economic security of enterprises of agrarian sector of such as permanent state of development of agrarian sphere of economics, when the necessary minimum of needs of the society in corresponding products of agriculture status is given in the article, raw material for other spheres of economy, including the necessities of public, food welfare and forming of insurance supplies in case of unexpected events of internal and external threats are satisfied.

Methodology. During the research of realities of economic security the methods of generalization, logic, analysis of the theoretical and practical approaches to the structure of economic security of agrarian sector, dialectical economic paradigms, with an emphasis on system, structural, functional, organizationally-administrative parties of research object were used.

Results. The objects of economic security of agrarian sector are a sector in general, his complexes and subcomplexes, subjects of menage, family, separate citizens, id est all institutes of the sector, and providing their stable and safe state, exactly to them the state system of economic security is directed. Subjects of economic security of the agrarian sector are institutes that form and provide the state of economic security of sector on different levels.

Researches confirm, that providing of economic security of enterprises of the agrarian sector of Ukraine must be determined by the structure of agroindustrial complex of country. Accordingly, firstly as objects are represented with the spheres of APC secondly, productive and unproductive complexes APC and, thirdly, food subcomplexes. By the nature of ultimate product finish good, economic security of enterprises of agrarian sector must be divided into safety of food complex and safety of complex of unfood products.

Safety of food complex assumes safety of industries of agriculture and processing, that supply foodstuffs to the population, and also enterprises, that supply productive facilities first that do in the a purveyance and transporting of food stuffs. In Ukraine public requirements in all basic foodstuffs are provided due to functioning and development of resource and productive potential of national agroindustrial complex.

Practical of implications. Working of theoretical questions of structure of economic security gave an opportunity to come to the conclusion, that on a branch sign economic security of the agrarian sector envisages safe economic development of food subcomplexes. They are represented totality of enterprises and organizations both on the production of raw material and receipt of the prepared products and attendant subcomplexes. In a branch cut safe development of the marked subcomplexes makes basis of economic security of agrarian complex.

The structure of economic security of enterprises of agrarian sector is difficult and versatile. Its component parts are connected and influence on providing of economic security of the agrarian sector, carrying the threats to his steady development. Inalienable component part of economic security of agrarian sector is food safety. Every country regardless of level of development tends to avouch food safety to its own population. It is considered that a country is in the safe state with food safety, if it is able due to an own production to provide a feed to all citizens at level not below 70 percents to the scientifically reasonable physiology norm of consumption.

Value/originality. In the process of analysis of researches of different authors with questions about the structure of economic security of enterprises of agrarian sector, it is offered to examine the structure of economic security from next constituents: food safety; investment safety; external economic safety; productive safety; power safety; scientifically-technological safety; safety of labour-market; skilled safety; financial safety; material-resource safety; law and order; ecological safety. Realization of analysis based on the offered constituents of structure of economic security of enterprises of agrarian sector of Ukraine will give the possibility to carry out more effective politics of economic development of the country.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS METHODS OF FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF TRADING COMPANY

УДК 338.31

Мокляк М.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри
міжнародної економіки та маркетингу
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка
Сафонов М.С.
Директор ТОВ «Фірма Діамант ЛТД»
Максименко Є.М.
студентка
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

Стаття присвячена теоретичному та практичному дослідженню методів формування асортиментної політики підприємства. Асортиментна політики становить ядро маркетингових рішень, навколо якого формуються інші рішення, пов'язані з умовами та методами просування товару та його реалізації. У статті розкриті обмежуючі фактори та умови застосування підходів до формування асортиментної політики, що дає можливість підібрати необхідні методи відповідно до характеристики і потреби підприємства. У теоретичному дослідження було розкрито переваги та недоліки застосування відповідних підходів формування асортименту. Також проведена систематизація методів формування та оптимізації асортиментної політики, що наглядно відображає їх різноманітність та можливість широко спектру застосування. У статті наглядно застосування одного з методів оптимізації асортиментної стратегії – АВС-аналіз. Даний метод дослідження застосований на прикладі підприємства ПП «Добро-Авто», що здійснює економічну діяльність у сфері торгового посередництва на ринку харчових продуктів. АВС-аналіз допоміг наглядно систематизувати асортименту політику торгового підприємства «Добро-Авто», що дозволило виявити сильні групи товарів в асортименті підприємства та його аутсайдерів. Даний аналіз є основу для формування подальшого плану маркетингових заходів щодо корегування та покращення маркетингової асортиментної політики.

Ключові слова: *асортиментна політика, товар, методи формування асортименту, торгове підприємство, конкурентні переваги.*

Статья посвящена теоретическому и практическому исследованию методов формирования ассортиментной политики предприятия. Ассортиментная политика есть ядром маркетинговых решений, вокруг которого формируются другие решения, связанные с условиями и методами продвижения товара и его реализации. В статье раскрыты ограничивающие факторы и условия применения подходов к формированию ассортиментной политики, что дает возможность подобрать необходимые методы в соответствии с характеристиками и потребностями предприятия. В теоретическом исследования было раскрыто преимущества и недостатки применения соответствующих подходов формирования ассортимента. Также проведена систематизация методов формирования и оптимизации ассортиментной политики, что наглядно отражает их разнообразие и возможность широко спектра применения. В статье наглядно использован один из методов оптимизации ассортиментной стратегии – АВС-анализ. Данный метод исследования применен на примере ЧП «Добро-Авто», что осуществляет экономическую деятельность в сфере торгового посредничества на рынке пищевых продуктов. АВС-анализ помог наглядно систематизировать ассортимента политику торгового предприятия «Добро-Авто», что позволило выявить сильные группы товаров в ассортименте предприятия и его аутсайдеров. Данный анализ представляет собой основу для формирования дальнейшего плана маркетинговых мероприятий по корректировке и улучшению маркетинговой ассортиментной политики.

Ключевые слова: *ассортиментная политика, товар, методы формирования ассортимента, торговое предприятие, конкурентные преимущества.*

The article is devoted theoretical and practical research of methods formation an assortment policy. The assortment policy occupies an important place in the activity of a trade and intermediary enterprise. Commodity policy, in turn, forms the core of marketing decisions around which other decisions are formed, related to the terms of purchase of goods and the methods of its promotion from the manufacturer to the consumer.The assortment policies constitutes the core of marketing decisions around which other decisions are created, related to the conditions and methods of product promotion and its implementation. Assortment policy is expressed in the marketing activities associated with the planning and implementation of a set of measures and strategies for the formation of competitive advantages of a trading company. The article discloses limiting factors and conditions of application of approaches to the formation of assortment policy, which makes it possible to select the necessary methods in accordance with the characteristics and needs of the enterprise. In the theoretical study, the advantages and disadvantages of using the appropriate approaches to assortment formation were revealed. Also systematized methods for the formation and optimization of assortment policy, which clearly reflects their diversity and the possibility of a wide range of applications. A well-thought-out assortment policy of the trade and intermediary enterprise allows to optimize the process of updating the product range and at the same time serves as a guide for the management of the organization as a guideline of general orientation. The article illustrates the application of one of the methods of optimization of assortment strategy - ABC analysis. The purpose of the ABC analysis is to simplify, conveniently and visually rank the assortment groups of the company in terms of their contribution to profit. It allows you to identify priority, basic and unique categories of goods, which will promote the development and strengthening of the positions of certain goods. This method of research is applied on the example of the enterprise of PE "Dobro-Auto", which carries out economic activity in the field of trade mediation in the market of food products. ABC analysis has helped to systematize the range of policies of the trading company "Dobro-Auto", which allowed to identify strong product groups in the range of the company and its outsiders. This analysis is the basis for the formation of a further plan of marketing measures for the correction and improvement of marketing assortment policy.

Key words: *assortment policy, commodity, methods of assortment formation, trading company, competitive advantages.*

Постановка проблеми. У сучасній ринковій ситуації, що склалася на ринку України, товаровиробники та торгові посередники стикаються з високим рівнем конкуренції. За даних умов торгово-посередницькі організації вдаються до активної ринкової поведінки, розробки асортиментної політики на засадах маркетингу. Її найважливішим елементом стає перегляд асортименту продукції, а в окремих випадках істотне перепрофілювання підприємств оптової торгівлі. Торгівля починає переорієнтацію на продукцію, що користується попитом і є більш рентабельною. Товар є одним з

найважливіших елементів комплексу маркетингу, а професійно сформований асортимент торгової фірми є запорукою успіху її на ринку. Маркетологи мають прикладати максимум зусиль до аналізу запитів ринку та стану фірми для того, щоб підібрати відповідний план дій для реалізації ефективної асортиментної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свій вагомий вклад у розвиток теоретичних засад асортиментної політики та методів його формування та оптимізації зробили такі вітчизняні та іноземні науковці Антонченко М.Ю., Кардаш В.Я., Котлер Ф., Мазепа Т.С., Норіцина Н.І., Одінцова Є.В. та інші. Проте, аналіз наукової літератури спонукає зробити висновок про відсутність розмежування в деяких поняттях асортиментної політики та методів її формування, що не дозволяє у повному обсязі на практиці використовувати переваги того чи іншого методу для отримання унікальних конкурентних переваг.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація та аналіз існуючих методів формування асортиментної політики, а також демонстрація їх практичного застосування на прикладі торгового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Асортиментна політика – одне з найголовніших напрямків діяльності маркетингу торгового підприємства. Особливо важливою асортиментна політика є в умовах жорсткої конкурентної середовища, коли до товару з боку споживача пред'являються підвищені вимоги щодо якості та асортименту, і від ефективності маркетингової роботи підприємства залежать всі економічні показники компанії. Лідерство в конкурентній боротьбі за клієнта отримує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею управляти.

Асортимент більш повно може характеризувати результати діяльності організації, а також галузей, які виробляють товари народного споживання, і торгівлі по організації виробництва даних товарів і необхідно розглядати його як один з найважливіших факторів, які визначають такі поняття, як ступінь збалансованості пропозиції та попиту на певному товарному ринку. Формування асортиментної політики підприємства спрямоване на найбільш повне задоволення попиту споживачів та забезпечення умов для прибуткової діяльності підприємства.

Формування асортиментної політики, відповідно з проведеними теоретичними дослідженнями, пов'язане із визначенням цілей, засобів і методів, за допомогою яких цілі можуть бути реалізовані. Звертаючись до цільових орієнтирів асортиментної політики (більш повне задоволення споживчого попиту, зміцнення ринкових позицій підприємства, оптимальне використання ресурсного потенціалу), цілком логічним буде припустити доцільність розгляду трьох принципових підходів до формування асортиментної політики [2, с. 241]:

1) формування асортиментної політики на основі споживчих переваг, що має на меті збільшення споживчої цінності пропонованого асортименту;

2) формування асортиментної політика на основі очікуваних конкурентних переваг, що має на меті зміцнення конкурентних позицій за рахунок посилення конкурентоспроможності пропонованого асортименту;

3) формування асортиментної політики на основі кращого розподілу обмежених ресурсів, з метою забезпечення підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Виділення саме таких підходів, на наш погляд, є виправданим і достатнім, по-перше, з точки зору цілей асортиментної політики, по-друге, факторів, вплив яких доцільно враховувати при її формуванні.

На нашу думку, загальною метою використання будь-якого із запропонованих підходів є підвищення ефективності асортиментної політики, а безпосередній вибір найбільш доцільного (пріоритетного) підходу буде залежати від наявності певних умов для його застосування та врахування обмежуючих факторів (див. табл. 1). При чому під умовами в контексті даного етапу дослідження ми будемо розуміти наявність обставин, за яких використання того чи іншого підходу має вважатися більш виправданим, а обмежуючими факторами в даному випадку будуть виступати ті сили, які здатні створити перешкоди для ефективної реалізації обраної асортиментної політики.

На нашу думку, наведена характеристика передумов і обмежень щодо доцільності використання пропонованих підходів до формування асортиментної політики торгівельних підприємств може мати рекомендаційний характер як на загальному рівні управління товарним асортиментом, так і використовуватися в межах управління окремими товарними категоріями. В останньому випадку для різних товарних груп можуть застосовуватися різні сполучення підходів

Товарний асортимент підприємства можна сформувати за допомогою використання різних методик. Використання будь-якої можливої методики залежить від масштабів збутової політики, специфіки продукції, різноманітності асортименту. Вказуючи на переваги та недоліки кожної групи методів і моделей, вчені справедливо зазначають, що наведені методи «не є самодостатніми і повинні розглядатися в комплексі».

Серед основних науково обґрунтованих підходів до формування товарної політики підприємства в частині управління товарним асортиментом можна виділити торговельно-товарознавчий (метод виявлення споживчих переваг), метод економічного аналізу та портфельний підходи (див. табл. 2) [1, с. 44].

Таблиця 1

Обмежуючі фактори та умови застосування підходів до формування асортиментної політики

Назва підходу	Умови застосування	Обмежуючі фактори
Формування асортиментної політики на основі споживчих переваг	- стабільність попиту на основні товарні групи асортименту; - низька імовірність впливу випадкових факторів на поведінку споживача; - наявність можливостей організації систематичного моніторингу потреб споживачем і висока прогнозованість їх змін; - низький рівень ефективності асортиментної політики за критерієм споживчої цінності.	- ресурсні можливості (фінансові, просторові та кадрові); - схильність до ризику менеджерів і керівництва; - умови постачальників (низька ефективність постачання товарів, споживча цінність яких зростає, призводить до втрати частки лояльних клієнтів); - дії конкурентів (активізація діяльності конкурентів може призвести до запізнення реакції на зростання попиту).
Формування асортиментної політики на основі очікуваних конкурентних переваг	- наявність достатніх фінансових ресурсів; - наявність товарної пропозиції інноваційного напрямку з боку виробників; - низький рівень ефективності асортиментної політики за критерієм конкурентоспроможності.	- попит споживачів (завдання ускладнюється тим, що споживачі ще не достатньо інформовані про товар, який виходить на ринок, і здебільшого консервативні в своєму виборі); - дії конкурентів, які створюють перешкоди для отримання конкурентних переваг.
Формування асортиментної політики на основі кращого використання ресурсів	- важке фінансове становище підприємства; - низькі технічні, просторові, організаційні та кадрові можливості; - низька ефективність асортиментної політики за критерієм відповідності внутрішнім можливостям.	- активний розвиток ринкового сегменту, на якому діє підприємство; - агресивні дії конкурентів.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Класифікація методів формування асортименту

Назва групи	Методи, що входять до групи
Методи виявлення споживчих переваг	1) засобів спостереження, залежно від стадії вияву споживчих переваг; 2) засобів спостереження, залежно від форми вияву споживчих переваг; 3) методів диференціювання окремих елементів і властивостей продуктів; - модель Розенберга; - багатомірні методи; - методи зіставлення необхідного і реального профілю; - моделі з ідеальною точкою
Методи економічного аналізу	1) ABC-XYZ-аналіз; 2) Дібба-Симкіна; 3) матриця Маркон; 4) методи лінійного програмування
Методи портфельного аналізу	1) матриця BCG, адаптована матриця BCG; 2) матриця General Electrik або McKinsey; 3) матриця «Темпи росту підприємства та темпи росту ніші»; 4) матриця «Продукт та форма існування малого підприємства»; 5) матриця розробки товару; 6) матриця конкуренції за М.Портером; 7) матриця «Товар-ринки» за І.Ансофом; 8) матриця росту за рахунок зовнішнього придбання; 9) матриця «Ціна-якість»; 10) матриця «Якість й вертикальна інтеграція»; 11) матриця стратегій на фазі впровадження

Серед основних методів формування ефективної товарної політики підприємства І.В.Заблодська, наприклад, виділяє такі, як тестування, ABC-XYZ аналіз, статистичний, кабінетний, польовий, графічний, експертний, економіко-математичний, порівняння, матрицю БКГ, анкетування, сенсорний та інші. Але зазначений перелік не дає можливості об'єктивно класифікувати методи формування товарної політики за певними ознаками [3, с. 106].

Варто відзначити те, що кожен із розглянутих методів формування товарного асортименту підприємства має як переваги, так і недоліки в контексті практичного їх застосування, тому ми вважаємо, що для усунення недоліків доцільно використовувати ці методи в комплексі (див. табл. 3).

Вибір методів формування товарної політики підприємства повинен спиратися на певну сукупність методологічних принципів, реалізація яких дозволяє забезпечити формування оптимального товарного портфелю. С.І. Генова серед таких принципів виділяє наступні [6, с. 75]:

- принцип довгострокової стратегічної орієнтації;
- принцип синергізму;
- принцип стратегічної гнучкості.

Принцип довгострокової стратегічної орієнтації передбачає формування товарного портфелю

Таблиця 3

Переваги та недоліки методів формування асортименту

Назва групи	Переваги	Недоліки
Методи виявлення споживчих переваг	- можливість визначення оптимального товарного портфелю за рахунок внутрішніх та ринкових обмежень; - широка сфера використання у різних областях наукової та господарської діяльності;	- наявність точних та обов'язкових даних; - володіння спеціальними знаннями;
Методи економічного аналізу	- можливість групування/класифікації асортименту для прийняття управлінських рішень; - наочність результатів; - можливість сполучення методів;	- обмеженість використання методів (сезонні товари, товари з коротким ЖЦТ); - неправдивість результатів внаслідок малої кількості даних;
Методи портфельного аналізу	- наочність результатів; - простота в застосуванні; - можливість порівняння різних альтернатив за допомогою одних і тих самих показників на одній методологічній основі; - багатофункціональне застосування;	- труднощі в зборі даних; - важкість виміру показників; - відсутність синергетичного ефекту; - залежність від рівня застосування методів портфельного аналізу; - обмеженість стратегіями, в яких відсутні напрямки зміни ЖЦТ

підприємства на основі постійного інноваційного оновлення та оптимізації асортименту продукції з метою забезпечення довгострокової фінансової та ринкової стійкості підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Принцип синергізму передбачає забезпечення взаємного доповнення та взаємної підтримки різних видів продукції або їх груп в товарному портфелі підприємства з метою формування та розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу оновлення асортименту продукції на інноваційній основі.

Принцип стратегічної гнучкості передбачає формування динамічного товарного портфелю підприємства на основі оптимального співвідношення асортиментних позицій різного рівня ризику з метою забезпечення ринкової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища

Сьогодні на споживчому ринку України діє значна кількість торговельних підприємств, які різняться між собою за масштабами, організаційно-економічними формами діяльності, переліком виконуваних функцій, спеціалізацією тощо. Торговельне посередництво на споживчому ринку є масовим соціально-економічним явищем, якому притаманні всі ознаки діалектичного розвитку. Підприємство ПП «Добро-Авто» здійснює реалізацію продукції через мережу роздрібної та дрібно-роздрібної торгівлі, а також через готельно-ресторанні комплекси. Безпосередніми споживачами (покупцями) або клієнтами ПП «Добро-Авто» є магазини та ресторани м. Полтави та Полтавської області. Ефективність функціонування підприємства, його конкурентоспроможність на ринку залежать не тільки від масштабу діяльності та ефективності використання ресурсів, а й значною мірою від асортименту реалізованої продукції. Керівництво ПП «Добро-Авто» дуже суворо та прискіпливо підходить до відбору товару, обираючи найкращий та найякісніший товар серед найнадійніших виробників.

Одним з ефективних методів формування раціонального асортиментного портфелю підприємства та аналізу його ефективності та оптимізації є АВС-аналіз, що застосовується на принципі Парето. Принцип Парето говорить, що 20% товарних позицій можуть принести 80% прибутку (виручки) підприємству, у той самий час, коли 80% товарних позицій приносять лише 20% прибутку (виручки). Таким чином, за допомогою АВС-аналізу ми маємо на меті виявити більш прибуткові асортиментні позиції підприємства ПП «Добро-Авто» [3, с. 168].

АВС-аналіз, в класичному розумінні, проводиться в наступній послідовності: по-перше, необхідно визначити цілі дослідження, виділити об'єкт і параметри, за якими буде оцінюватися даний об'єкт. Параметрами можуть бути (для об'єкта «номенклатура товарів», наприклад): обсяг продажів, прибуток, рентабельність прибутку і інші. Наступним кроком потрібно розташувати об'єкти в порядку убування обраного параметра, після чого розрахувати частку кожного об'єкта в обраній сукупності (окремо і з накопичувальним підсумком). Далі залишається виділити групи А, В і С і привласнити значення даних груп відповідними об'єктами.

Частка в загальному обсязі доходу визначається за формулою:

$$Ч = ДР_i/ДР_{заг.} *100\%, \quad (1)$$

де $ДР_i$ – дохід від реалізації і-тої групи товарів;

$ДР_{заг.}$ – загальний дохід від реалізації.

Також, у ході проведення АВС-аналізу ми знаходимо показник частки в загальному обсязі доходу з накопичувальним підсумком для кожної групи товарів (див. табл. 4). Даний показник підсумовуються наростаючим підсумком (з накопиченням підсумкової суми), починаючи з першого в ранговому ряду товару, тобто товару, у якого найбільша частка. Тобто, в загальному вигляді накопичений результат дорівнює сумі частки позиції і накопиченого результату попередньої позиції.

Таблиця 4

АВС-аналіз асортиментного портфелю підприємства ПП «Добро-Авто»

№	Назва групи	Обсяг доходу від реалізації, тис.грн.	Частка в загальному обсязі доходу, %	Частка в загальному обсязі доходу з накопичувальним підсумком, %	Ранг
1	Пиво (загально)	5595,72	29,7	29,7	А
2	Напої	3617,43	19,2	48,9	А
3	Квас	2373,94	12,6	61,5	А
4	Вина столові	1526,1	8,1	69,6	В
5	Мінеральна вода	1431,9	7,6	77,2	В
6	Соки	1111,61	5,9	83,1	В
7	Соняшникова олія	1073,93	5,7	88,8	В
8	Бакалія (крупи, цукор, макаронні вироби)	678,27	3,6	92,4	С
9	Снеки	640,59	3,4	95,8	С
10	Кондитерські вироби	565,22	3,0	98,8	С
11	Консерви	226,09	1,2	100,0	С
Разом		18840,8	100,0	-	-

За результатами аналізу можна зробити висновок, що до групи А увійшло 27% асортименту підприємства, що приносить 62% доходу. До групи В увійшло 36% асортименту підприємства, що приносить 27% прибутку. До групи С увійшло 37% асортименту підприємства, що забезпечує лише 11% доходу.

Таким чином, результати проведеного АВС-аналізу показали, що такі групи товарів як пиво (загалом), напої безалкогольні та квас знаходяться у рангу А. Це означає, що ці асортименті групи найважливіші ресурси підприємства, його локомотиви, що приносять максимальні прибутки та продажі. Дані товари мають бути максимально конкурентоспроможними та не втрачати свої сильні сторони. Також, на дану групу товарів повинні виділятися максимальні інвестиції.

Такі товарні групи як вина столові, мінеральна вода, соки, соняшникова олія опинилися у рангу В. Даний факт говорить про те, що дана група забезпечує стабільні показники продажів та прибутку. Дані асортиментні групи також важливі підприємству, але вони розвиваються більш спокійним та розміреним темпом.

До рангу С увійшли такі асортиментні групи як бакалія (крупи, цукор, макаронні вироби), снеки, кондитерські вироби та консерви. Товари, що потрапили до даного ринку є найменш прибутковими та мають низький показник прибутковості. Така ситуація могла скластися через те, що дані товари мають низький показник попиту і мають меншу ліквідність в порівнянні з іншими асортиментним групами (в такому випадку він має бути виключений з переліку асортименту підприємства). Формально дана група є найменш прибутковою, звідси і випливає питання про її скорочення. Проте, необхідно відмітити, що достовірність результатів АВС-аналізу багато в чому залежить від комплексності даного аналізу. Тобто при проведенні дослідження не можна обмежуватися лише одним параметром (у даному випадку – доходом від реалізації). Враховуючи інші фактори можна прийти до висновку, що тори групи С є, наприклад, комплектними по відношенню до основних груп товарів і тому від них не можна просто так відмовитися, так як це може призвести до втрати клієнтів, що потребують комплексного обслуговування.

Висновки з проведеного дослідження. Товарний асортимент організації повинен відповідати уявленням цільових покупців. Все частіше асортимент стає ключовим елементом конкурентної боротьби між схожими компаніями. У сучасних ринкових умовах загострення конкурентної боротьби спеціалісти з маркетингу повинні приділять максимальну увагу асортиментну товарів чи послуг організації, адже від цього на пряму залежить прибутковість фірми. Постійний моніторинг відповідності існуючого товару запитам споживачів, дослідження прибутковості кожної окремої асортиментної групи допоможе фірмі швидко реагувати на попит ринку, що призведе до отримання стійких конкурентних переваг. Добре продумана асортиментна політика не тільки дозволить оптимізувати процес оновлення товарного асортименту, але і прослужить для керівництва підприємства, свого роду, покажчиком загальної спрямованості. Формування і реалізація асортиментної політики необхідні для визначення умов беззбиткової роботи підприємства, управління обсягом прибутку з метою оптимізації оподаткування та прогнозування власних інвестицій в розвиток бізнесу. Особливо це необхідно в умовах жорсткої конкурентної середовища, коли з боку покупців пред'являються високі вимоги до якості. У такому випадку аналіз асортиментної політики організації торгово-посередницької діяльності є запорукою успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонченко М.Ю. Особливості формування товарного асортименту підприємства. *Збірник «Вчені записки».* 2004. № 6. С. 42-46.

2. Кардаш В.Я., Шафалюк О.К., Антонченко М.Ю. Маркетингова товарна політика. Київ, 2009. 419 с.

3. Кардащ В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика. Київ. 2002. 266 с.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Москва, 1996. 704 с.

5. Котлер Филипп, Армстронг Гари, Сондерс Джон, Вонг Вероника. Основы маркетинга. Москва, 1999. 1152 с.

6. Мазепа Т.С. Формування асортиментної політики підприємств торгівлі: зміст і основні підходи. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2008. № 45. С. 73-79.

7. Норіцина Н.І. Маркетингова товарна політика. Київ, 2002. 217 с.

8. Одінцова Є. В. Формирование асортиментной политики. Москва, 2006. 976 с.

REFERENCES:

1. Antonchenko M.Yu. (2004) Osoblyvosti formuvannja tovarnogho asortymentu pidpryjemstva [Features of the formation of the product range of the enterprise]. *Ukrainian Collection Scientific notes,* no. 6, pp. 42-46.

2. Kardash V.Ya (2009) Marketynghova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy]. Kyiv. (in Ukrainian).

3. Kardash B.Ya. Pavlenko I.A., Shafalyuk O.K. (2002) Tovarna innovacijna polityka [Commodity Innovation Policy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

4. Kotler F. (1996) Osnovy marketinga [Fundamentals of Marketing]. Moscow: Ros-tinters. (in Russia).

5. Kotler Philip, Armstrong Gary, Saunders John, Wong Veronica (1999) Osnovy marketinga [Fundamentals of Marketing]. Moscow: Izd. House Williams. (in Russia).

6. Mazepa T.S. (2008) Formuvannja asortymentnoji polityky pidpryjemstv torghivli: zmist i osnovni pidkhody [Formation of assortment policy of trade enterprises: content and main approaches]. *Khmelnytskyi: ulletin of Khmelnitsky National University. Economic Sciences,* no. 45, pp. 73-79. (in Ukrainian).

7. Noritsina N.I. (2002) Marketynghova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy]. Kyiv: NEU. (in Ukrainian).

8. Odintsova Ye.V. (2006) Formirovanie asortimentnoy politiki [Formation of assortment policy]. Moscow: INFRA-M. (in Russia).

Moklyak Myroslava
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics and Marketing
Yuri Kondratyuk Poltava National Technical University
Safonov Mykola
Director of LLC "Firm Diamant LTD"
Maksymenko Yevheniia
Student
Yuri Kondratyuk Poltava National Technical University

ANALYSIS METHODS OF FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF TRADING COMPANY

The purpose of the article. In the current market situation in the Ukrainian market, commodity producers and dealers face a high level of competition. Under these circumstances, trade and intermediary organizations resort to active market behavior, the development of assortment policy on the basis of marketing. Marketers should do their utmost to analyze the market demand and the firm's position in order to find the appropriate action plan for implementing an effective assortment policy. The purpose of this study is to systematize and analyze existing methods of assortment policy formation, as well as to demonstrate their practical application as an example of a trading company.

Methodology. The research is based on the theoretical foundations of the assortment policy and the methods of its formation and optimization. These theoretical foundations were developed by domestic and foreign scientists. However, the analysis of scientific literature leads to the conclusion that there is no distinction in some concepts of assortment policy and methods of its formation, which does not allow to fully use the advantages of one method or another in order to obtain unique competitive advantages.

Results. The product range of the organization should correspond to representations of target buyers. Increasingly, the assortment is becoming a key element of the competition between similar companies.

The product range of the enterprise can be formed using various methods. The use of any possible methodology depends on the scale of sales policy, product specificity, variety of assortment. Pointing to the advantages and disadvantages of each group of methods and models, scientists rightly point out that the above methods "are not self-sufficient and should be considered in the complex".

In today's market conditions, the intensification of competition, marketing professionals should pay maximum attention to assortment of goods or services organization, because of this directly depends on the profitability of the company. Constant monitoring of the compliance of the existing product with the needs of consumers, studying the profitability of each individual assortment group will help the firm to respond quickly to market demand, which will lead to sustainable competitive advantages. A well-designed assortment policy will not only optimize the process of updating the product range, but will also serve the management of the company, a kind of indicator of general orientation.

Practical implications. In the article, in a practical example, one of the ineffective methods of forming a rational assortment portfolio of the enterprise and analysis of its efficiency was applied – ABC analysis. This analysis has demonstrated a clear pattern of rational systematization of assortment policy at a trading company. This makes it possible to conclude that constant monitoring of the existing range of the firm and a flexible response to market changes will allow the trading company to achieve unique competitive advantages that will ensure long-term prosperity in the market.

Value/originality. In our work, we considered the issues of assortment policy. It is the core of marketing decisions around which other solutions are created, related to the conditions and methods of product promotion and its implementation. In the theoretical study, the advantages and disadvantages of using the appropriate approaches to assortment formation were revealed. Also systematized methods for the formation and optimization of assortment policy, which clearly reflects their diversity and the possibility of a wide range of applications. The article discloses limiting factors and conditions of application of approaches to the formation of assortment policy, which makes it possible to select the necessary methods in accordance with the characteristics and needs of the enterprise.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АВІАКОМПАНІЇ

INSTRUMENTATION OF AIRLINE' OPERATION RESTRUCTURING

УДК 061.5(043.5)

Овсак О.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та бізнес-технологій
Національний авіаційний університет
Ушенко Н.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
та бізнес-технологій
Національний авіаційний університет
Швець В.В.
студент
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена дослідженню організаційно-економічних засад операційної реструктуризації авіакомпанії. Визначено, що основою операційної реструктуризації авіакомпанії є розвиток технічної сфери її діяльності. Визначені резерви операційної реструктуризації авіакомпанії, використання яких сприятиме зростанню додатного грошового потоку та зменшенню від'ємного. Обґрунтовано, що розвиток технічної сфери авіакомпанії обумовлений параметрами наявного парку повітряних суден, ефективністю його використання, а також застосовуваними технологіями організації авіаперевезень. Визначена необхідність забезпечення інтенсивного використання наявного парку повітряних суден за рахунок підвищення коефіцієнта навантаження вантажних літаків. Обґрунтована доцільність збільшення екстенсивного навантаження повітряних суден в межах їх річного льотного ресурсу за рахунок зростання частоти та кількості рейсів, зменшення частки не використовуваних літаків та їх простою тощо. Зазначена необхідність вдосконалення управління бізнес-процесами авіакомпанії. Визначено, що практична реалізація реструктуризації технічної сфери авіакомпанії можлива за рахунок активізації її комерційної діяльності.

Ключові слова: *операційна реструктуризація, авіакомпанія, парк повітряних суден, бізнес-процеси, грошовий потік.*

Статья посвящена исследованию организационно-экономических основ операционной реструктуризации авиакомпании. Определено, что основой операционной реструктуризации авиакомпании является развитие технической сферы ее деятельности. Определены резервы операционной реструктуризации авиакомпании, использование которых будет способствовать росту положительного денежного потока и уменьшению отрицательного. Обосновано, что развитие технической сферы авиакомпании обусловлено параметрами имеющегося парка воздушных судов, эффективностью его использования, а также применяемыми технологиями организации авиаперевозок. Определена необходимость обеспечения интенсивного использования имеющегося парка воздушных судов за счет повышения коэффициента загрузки грузовых самолетов. Обоснована целесообразность увеличения экстенсивной нагрузки воздушных судов в пределах их годового летного ресурса за счет роста частоты и количества рейсов, уменьшение доли неиспользуемых самолетов и их простоя. Отмечена необходимость совершенствования управления бизнес-процессами авиакомпании. Определено, что практическая реализация реструктуризации технической сферы авиакомпании возможна за счет активизации ее коммерческой деятельности.

Ключевые слова: *операционная реструктуризация, авиакомпания, парк воздушных судов, бизнес-процессы, денежный поток.*

This article is devoted to research of organizational and economic principles of the airline' operational restructuring. Operational restructuration refers to the main economic activity of the enterprise, the result of which is getting profit or a loss. It is determined that the basis of the airline' operational restructuring is the development of the technical sphere of its activities. Identified are the airline' operational restructurings reserves, the use of which will help to increase the positive cash flow and reduce negative. Stated that the development of the technical sphere of the airline engaged in the aircraft' commercial operation for the purpose of passengers' and cargo' air transportation is defined by the parameters of the existing aircraft' fleet, the efficiency of its operation, as well as the technologies used to organize air transportation. The necessity of ensuring the intensive use of the existing fleet of aircraft is determined by increasing the load factor of cargo aircraft. The expediency of increasing the extensive load of aircraft in the limits of their annual flight resource is substantiated by the growth of the number of business aircraft' flights, reduction of the unused aircraft' share and their time of their not being used. It is proposed to provide such aircraft in operational leasing to other airlines or sales. The necessity of the airline' business processes management improvement is specified. The application of progressive forms and methods of organization of passenger' air transportation, business - air transportation and cargo charter air transportation, use of modern technologies is proposed. Optimization business processes of transportations' sales, aircrafts' maintenance, airline personnel' qualification improvement is offered. Proposed operational' restructuring instrumentation usage will ensure the stabilization and increase the airline's efficiency in the short term. It is determined that the practical realization of the airline' technical sphere restructuring is possible due to the intensification of its commercial activity.

Key words: *operational restructuring, airline, aircraft fleet, business processes, cash flow.*

Постановка проблеми. Динамічність та комплексність змін умов господарювання підприємств авіаційної галузі, зокрема, авіакомпаній, спонукають їх, як учасників господарсько-економічних відносин, не лише до коригування стратегії розвитку чи підходів до управління бізнесом, а й до внутрішніх перетворень, що передбачають суттєві зміни господарського механізму. Дієвим процесом реформування діяльності будь-якого підприємства, спрямованим на адаптацію підприємства та бізнес-процесів до зовнішніх умов господарювання є реструктуризація. Тому актуальною є проблема проведення комплексного дослідження організаційно-економічних засад реструктуризації авіакомпанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної сутності, видів, складових, організаційно-економічного забезпечення реструктуризації авіапідприємств розглядались в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених починаючи з 90-років минулого сторіччя. В останні роки така проблематика знайшла своє висвітлення у роботах І.А. Маркіна, Р.І. Біловола, А.В. Попович, С.О. Ареф'єва, Н.Г. Комара та інших. Однак залишається недостатня теоретико-

методична та практична розробленість проблеми використання інструментів реалізації видів реструктуризації підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка інструментарію проведення операційної реструктуризації авіакомпанії з урахуванням особливостей її комерційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Треба почати з того, що реструктуризація – це не український феномен. Її застосовували і продовжують застосовувати компанії та державні установи багатьох країн. Через реструктуризацію пройшли підприємства постсоціалістичних країн Східної Європи. Більш того, сьогодні реструктуризацію використовують навіть успішні компанії всього світу.

У найбільш широкому тлумаченні під реструктуризацією розуміють комплекс реорганізаційних заходів, спрямованих на те, щоб вивести підприємство з кризи і забезпечити його подальший розвиток.

Маркіна І.А. та Біловол Р.І. стверджують, що процес реструктуризації є ефективним способом зняття суперечностей між вимогами ринку і застарілою логікою дій підприємств, що враховує здійснення організаційно- економічних, правових, технічних заходів, які спрямовані на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва [1, с. 125].

На думку А. Поповича, реструктуризація – це здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління,форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення [2, с. 111].

С.О. Ареф'єв обґрунтовує у своїх дослідженнях, що реструктуризація являє собою не лише як інструмент антикризового управління, а може впроваджуватись на різних етапах життєвого циклу підприємства. Тому він визначає, що реструктуризація підприємства – це процес реалізації комплексу заходів організаційно-економічного, фінансового, соціального, техніко-технологічного характеру, спрямованих на формування та збереження стійкості підприємства на кожному етапі його функціонування [3, с. 132].

На нашу думку, реструктуризацію підприємства слід розглядати як процес формування та реалізації комплексу заходів організаційно-економічного, фінансового, соціального, техніко-технологічного характеру, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства, зростання прибутковості та підвищення його стійкості щодо впливу різних чинників.

Для досягнення своєї мети підприємство проводить реструктуризацію, вирішуючи цілий ряд складних проблем. При цьому реструктуризація може бути спрямована на зміни таких структур: майна (правового статусу), організаційної структури підприємства, виробничої структури, структури виробничої програми, структури залученого капітану, структури активів, структури доходів і витрат, структури персоналу, інформаційних потоків, тощо [4, с. 128].

Характер, особливості реструктуризаційних процесів та підхід до оцінки її ефективності значною мірою залежать від виду реструктуризації [5, с. 164]. Так, залежно від мети реструктуризації розрізняють: санаційну, або відновну реструктуризацію, адаптаційно-прогресивну та випереджаючу. Якщо розглядати види реструктуризації залежно від її об'єкта, то можна виокремити операційну, фінансову та реструктуризацію власності.

Крім цього, підприємства здійснюють оперативну та стратегічну реструктуризацію. Оперативна реструктуризація здійснюється у короткостроковому періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх резервів у рамках, як правило, санаційної реструктуризації. Стратегічна реструктуризація здійснюється у довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації. Вона передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної та випереджувальної реструктуризації.

Таким чином, реструктуризаційні заходи можуть здійснюватися за різних умов, спрямовуватися на різні результати за допомогою різних інструментів у різні часові інтервали і з різними ресурсами. Комплексна реструктуризація потрібна й економічно доцільна лише в окремих випадках.

Дуже часто бажаних результатів можна досягти шляхом введення змін до виробничої програми підприємства. Проте визначення таких першочергових заходів та їх глибини потребує комплексного аналізу реструктуризаційних потреб [6, с. 68]. Це дає змогу сформувати їх певну ієрархію за ступенем важливості та невідкладності на відміну від критерію потрібних витрат та легкості виконання.

Так, галузеві особливості діяльності авіакомпаній для суттєвого покращення результатів своєї господарської діяльності обумовлюють доцільність проведення саме адаптаційної операційної та оперативної реструктуризації:

– адаптаційну реструктуризацію за критерієм «мета змін»;

– операційну реструктуризацію, що стосується основної господарської діяльності підприємства - за критерієм «об'єкт змін»;

– оперативну реструктуризацію відповідно до критерію «масштаби змін», що здійснюється у короткостроковому періоді.

Оперативна реструктуризація полягає у визначенні головних видів діяльності й ринків компанії, виявленні слабких сторін у здійсненні основних функцій і розробленні конкретних пропозицій щодо їх усунення з мінімальними витратами й вивільненням зайвих ресурсів. Адаптаційна реструктуризація використовується при виникненні негативних тенденцій з метою їх подолання. Операційна реструктуризація стосується основної господарської діяльності підприємства, результатом якої є прибуток або збиток.

На рис. 1 представлені резерви операційної реструктуризації авіакомпанії, спрямовані на забезпечення стабілізації, підвищення ефективності діяльності авіакомпанії у короткостроковому періоді. Вони складаються з заходів, що зменшують обсяг від'ємного грошового потоку підприємства, та, відповідно, заходи, що збільшують обсяг додатного грошового потоку.

Аналіз особливостей діяльності господарської та комерційної діяльності авіакомпаній показав, що основою операційної реструктуризації є розвиток технічної сфери їх діяльності та комерційної діяльності.

Розвиток технічної сфери авіакомпанії, що здійснює комерційну експлуатацію повітряних суден (ПС) з метою авіаперевезення пасажирів та вантажів безпосередньо залежіть від наявного парку повітряних суден, ефективності його використання, а також застосовуваних для забезпечення діяльності технологій організації авіаперевезень, як систематизовано на рис. 2. По-перше необхідно забезпечити інтенсивне використання наявного парку ПС за рахунок підвищення коефіцієнта навантаження вантажних літаків. По-друге, необхідно збільшити екстенсивне навантаження ПС в межах їх річного льотного ресурсу за рахунок зростання кількості рейсів літаків ділової авіації, зменшення частки не використовуваних літаків та їх простою (шляхом надання їх в оперативний лізинг іншим авіапідприємствам або продажу), зростання кількості рейсів вантажних літаків.

По-третє, вдосконалення управління бізнес-процесами на основі:

- застосування прогресивних форм і методів організації пасажирських бізнес-авіаперевезень та вантажних чартерних авіаперевезень;
- використання сучасних технологій що забезпечують бізнес-процеси продажу перевезень, технічного обслуговування літаків, підвищення кваліфікації персоналу авіакомпанії та сприятиме зростанню додатного грошового потоку у найближчі роки.

Використання запропонованого інструментарію реструктуризації авіакомпанії приведе до зростання значень показників корпоративної, технологічної, економічної, інституційної, соціальної, екологічної ефективності тощо, залежно від галузевої специ-

Рис. 1. Спрямованість операційної реструктуризації авіакомпанії

Джерело: розроблено авторами

Рис. 2. Напрямки реструктуризації технічної сфери діяльності авіакомпанії та джерела забезпечення їх реалізації

Джерело: розроблено авторами

фіки підприємства. Зміст показників повинен відображати реалізацію тих аспектів реструктуризації, які обумовлюють кінцеву ефективність діяльності реструктуризованого підприємства. Ефективність реструктуризації підприємства по-суті характеризує відносний ефект тобто результативність, що на загальних підставах може визначатись як відношення ефекту (результату) проведення реструктуризації до витрат щодо її здійснення, які розглядаються як такі, що зумовили здобуття даного ефекту.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований інструментарій операційної реструктуризації авіакомпанії визначає необхідність підвищення ефективності використання повітряних суден та вдосконалення бізнес-процесів організації продажу перевезень. Практична реалізація реструктуриза-

ції технічної сфери авіакомпанії можлива за рахунок активізації її комерційної діяльності. Завданням останньої є забезпечення зростання обсягу замовлень послуг літаків ділової авіації, кількості рейсів, терміну перебування таких літаків в рейсі, річного нальоту годин, зростання кількості рейсів вантажних літаків та регулярних пасажирських, зростання їх комерційної загрузки, що сприятиме зростанню обсягів перевезень та прибутку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркіна І.А., Біловол Р.І. Реструктуризація підприємства, як елемент антикризового управління. *Проблеми економіки.* 2012. № 3. С. 124-129.

2. Попович А.В. Організаційно-економічне забезпечення процесу реструктуризації авіапідприємств. *Соціально-економічні напрями трансформації держави та регіонів:* Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 29–30 серпня 2014 року). Львів : ГО «Львівська економічна фундація». 2014. С. 111–113.

3. Ареф'єв С.О. Реструктуризація підприємства: підходи, сутність, складові. *Менеджер.* 2014. № 2. С. 129-134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2014_2_25.

4. Комар Н.Г.Реструктуризація як інструмент антикризового фінансового управління підприємством. *Наука й економіка.* № 4 (36). 2014. С. 123-133.

5. Овсак О.П., Бараніченко Л.В. Ефективність реструктуризації підприємства та обґрунтування методичних засад її оцінки. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури:* Зб. наук. пр. Київ : НАУ, 2012. Вип. 33. С. 159-165. URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/424.

6. Кривецький І.О., Паранчук С.В. Передумови здійснення виробничої реструктуризації підприємств в умовах антикризового управління. *Інноваційна економіка*. 2013. №5. С. 67-69.

REFERENCES:

1. Markina I.A., Bilovol R.I. (2012) Restrukturyzatsiya pidpryyemstva, yak element antykryzovoho upravlinnya [Restructuring an enterprise as an element of crisis management]. *Problemy ekonomiky,* № 3, pp. 124-129. (in Ukrainian).

2. Popovych A.V. (2014) Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya protsesu restrukturyzatsiyi aviapidpryyemstv [Organizational and economic support of the process of restructuring of airlines]. *Sotsial'no-ekonomichni napryamy transformatsiyi derzhavy ta rehioniv:* Materialy mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi (L'viv, 29-30 serpnya 2014 roku). L'viv: HO «L'vivs'ka ekonomichna fundatsiya», pp. 111-113. (in Ukrainian).

3. Aref''yev S.O. (2014) Restrukturyzatsiya pidpryyemstva: pidkhody, sutnist', skladovi [Restructuring of enterprise: approaches, essence, components]. *Menedzher,* № 2, pp. 129-134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2014_2_25. (in Ukrainian).

4. Komar N.H. (2014) Restrukturyzatsiya yak instrument antykryzovoho finansovoho upravlinnya pidpryyemstvom [Restructuring as an Instrument of Anti-crisis Financial Management Enterprise]. *Nauka y ekonomika,* № 4 (36), pp. 123-133. (in Ukrainian).

5. Ovsak O.P., Baranichenko L.V. (2012) Efektyvnist' restrukturyzatsiyi pidpryyemstva ta obgruntuvannya metodychnykh zasad yiyi otsinky [Efficiency of enterprise restructuring and justification of methodological principles of its estimation]. *Problemy pidvyshchennya efektyvnosti infrastruktury:* Zb. nauk. pr. K.: NAU, №. 33, pp. 159-165. URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/424. (in Ukrainian).

7. Kryvets'kyy I.O., Paranchuk S.V. (2013) Peredumovy zdiysnennya vyrobnychoyi restrukturyzatsiyi pidpryyemstv v umovakh antykryzovoho upravlinnya [Prerequisites for the industrial restructuring of enterprises in the context of crisis management]. *Innovatsiyna ekonomika,* № 5, pp. 67-69. (in Ukrainian).

Ovsak Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business Technologies
National Aviation University
Ushenko Natalia
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics and Business Technologies
National Aviation University
Shvets Viktoria
Student
National Aviation University

INSTRUMENTATION OF AIRLINE' OPERATION RESTRUCTURING

The purpose of the article. The dynamism and complexity of changes in the conditions of management of the aviation industry, in particular airlines, encourage them, as participants in economic relations, not only to adjust the strategy of development or approaches to business management, but also to internal transformations that involve the essence of changes in the economic mechanism. An effective process of reforming the activities of any enterprise, aimed at adapting the enterprise and business processes to the external conditions of management, is restructuring. Therefore, the problem of conducting a comprehensive study of the organizational and economic principles of restructuring the airline is relevant.

The main goal of this research is the development of tools for conducting operational restructuring of the airline taking into account peculiarities of its commercial activity.

Methodology. Sectoral peculiarities of the airlines' operations determine the expediency of adaptation operational restructuring to significantly improve the results of its economic activity. Adaptive restructuring is used in case of negative tendencies in order to overcome them. Operational restructuring refers to the main business activities of the enterprise, resulting in a profit or loss.

Results. The analysis of the peculiarities of the economic and commercial activities of the airlines showed that the basis of the operational restructuring is the development of the technical sphere of its activities. The development of the technical sphere of the airline engaged in the commercial operation of aircraft for the purpose of air transportation of passengers and cargo is due to the existing fleet of aircraft, the efficiency of its use, as well as those used to ensure the operation of technology for the organization of air transportation. Firstly, it is necessary to ensure the intensive use of the existing fleet of aircraft by increasing the load factor of cargo aircraft. Secondly, it is necessary to increase the extensive load of aircraft within their annual flight resource by increasing the number of flights of business aircraft, reducing the share of unused aircraft and their idle time (by providing them with operational leasing to other airlines or sales), increasing the number of cargo flights. Thirdly, it is necessary to improve the management of business processes of the enterprise. Such task is solved by the application of progressive forms and methods of organization of passenger, business – air transportation and cargo charter air transportation, use of modern technologies, providing business processes of transportations' sales, maintenance of aircrafts, improvement of qualification of the airline' personnel. The use of the proposed operational restructuring instruments will ensure the growth of a positive cash flow of the airline in the coming years.

Practical implications. The proposed operational restructuring instrument for the airline determines the need to improve the efficiency of the aircraft usage and improve sales' organization business processes. The practical realization of the airline' technical field restructuring is possible due to the activation of its commercial activity. The task of the latter is to increase the volume of orders for services of business aircraft, the number of flights, the flight duration, the annual charge of hours, the growth of the aircraft cargo flights' number and the aircraft regular passengers flights' number, increase their commercial load, which will increase the volume of traffic and profit of the airline.

Value/originality. An operational restructuring' instrumentation for of the airline's technical field of activity, represented in the form of reserves for improving the management of key and auxiliary business processes, has been developed.

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMPETITIVENESS PROVIDING SYSTEM OF TRANSPORT ENTERPRISES

УДК 330.65:656.1

Сімкова Т.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
Зозуля І.М.
студентка
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена актуальним питанням забезпечення конкурентоспроможності транспортних підприємств, зокрема підприємств автомобільного транспорту. Розглянуто підходи щодо визначення та інтерпретації поняття конкуренції та конкурентоспроможності, сформовано систему організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності транспортного підприємства, основними елементами якої визначено організаційні та економічні складові конкурентоспроможності. Окреслено фактори зовнішнього і внутрішнього середовища автотранспортного підприємства, що впливають на формування та забезпечення конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства. Формування комплексної системи забезпечення конкурентоспроможності дозволяє найбільш змістовно відображати організаційні, економічні, технологічні, управлінські сфери діяльності підприємства, що вплинуть на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, забезпечення конкурентоспроможності транспортного підприємства, фактори, методи, показники, критерії.*

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения конкурентоспособности транспортных предприятий, в особенности предприятий автомобильной отрасли. Рассмотрены подходы к определению и интерпретации понятия конкуренции и конкурентоспособности, сформирована система организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности транспортного предприятия, основными элементами которой являются организационные и экономические составляющие конкурентоспособности. Определены факторы внешней и внутренней среды автотранспортного предприятия, влияющие на формирование и обеспечение конкурентных преимуществ и конкурентоспособности предприятия. Формирование комплексной системы обеспечения конкурентоспособности позволяет наиболее содержательно отображать организационные, экономические, технологические, управленческие сферы деятельности предприятия, которые повлияют на повышение уровня конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, обеспечение конкурентоспособности транспортного предприятия, факторы, методы, показатели, критерии.*

The article is devoted to the urgent issues of ensuring the competitiveness of transport enterprises. Considered approaches to determination and interpretation of conception of competition and competitiveness of services, formed the system of organizationally-economical providing of the transport enterprise competitiveness, the main elements of which are the organizational and economic components of competitiveness. Outlined factors of the external and internal environment of the motor transport enterprise, that influence on developing and providing competitive advantages and competitiveness of the enterprise. Formation of an integrated system for providing competitiveness allows the most meaningful reflection of the organizational, economic, technological, managerial spheres of the enterprise activity, which will affect the competitiveness of the enterprise. Was determined evolution of the concept competition and competitiveness. Defined the organizational and economic components that provide the enterprise competitiveness. Proposed to carry out an assessment of the competitiveness by the indicators and criterias of competitiveness, namely, the efficiency of production potential, financial potential, sales and marketing potential, the quality of offered services and matrix, graphic, index and analytical methods for competitiveness assessing. Substantiated the formation of competitive advantages and competitive potential of the transport enterprise through the identification of internal factors of competitiveness as a part of motor car park capacity use, assortment policy, technical standardization of works, work with clients and marketing, improvement of management, quality of transport services and external factors: price and tariff policy, climatic conditions, legislative regulation, capacity of the transport market, material and technical supply, demand and paying capacity of the population. Among prospects for further research in this area are the impact of organizationally-economic components, indicators, methods and factors of competitiveness on the competitive advantages of transport services, which will lead to a general increase in airport performance and competitiveness management in particular.

Key words: *competition, competitiveness, providing competitiveness of the transport enterprise, factors, methods, indicators, criteria.*

Постановка проблеми. Однією з важливих особливостей процесу глобалізації та пов'язаних з ним економічних і соціальних явищ є посилення ролі конкуренції на всіх рівнях господарювання – від рівня держави до рівня підприємства. Особливо гостро це проявляється на ринку транспортних послуг. Конкурентоспроможність підприємства є однією з невід'ємних складових економіки та характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового середовища. А тому її можливо розглядати з двох боків: з точки зору забезпечення та з точки зору підвищення. Недостатньо вивченою є проблема забезпечення конкурентоспроможності. У цьому контексті виникає питання, пов'язане з тим, які складові будуть забезпечувати конкурентоспроможність підприємства.

Питання дослідження складових конкурентоспроможності підприємства важливе і актуальне не тільки для забезпечення, але й для підвищення конкурентного стану підприємства. Вивчення складових конкурентоспроможності підприємства дає можливість комплексно та ґрунтовно розробляти заходи для створення та підтримання економічної безпеки, адаптації, ефективного розвитку та функціонування транспортних підприємств в реальних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємств досить ґрунтовно розглянуті як у теоретичному, так і у практичному аспектах у роботах відомих зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів різних часів: К. Макконелла, С. Брю, М. Портера, І. Ансоффа, Р. Фатхутдінова

А. Юданова, Г. Азоєва та ін. Проте, зазначена проблема залишається недостатньо дослідженою.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні складових організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності транспортних підприємств, через виокремлення зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на результати діяльності підприємств та визначення показників, критеріїв і методів оцінки конкурентоспроможності автотранспортних підприємств. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто еволюцію поняття конкуренції та конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності підприємств – це сукупність взаємопов'язаних організаційних і економічних елементів, показників, методів та факторів цілеспрямованого впливу на предмет управління, взаємодія яких визначає здатність підприємства відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам споживачів, протистояти іншим виробникам транспортних послуг.

Конкурентоспроможність підприємства – це складна багатогранна економічна категорія. Вона визначається як система, яка складається з певного набору організаційно-економічних складових, має конкретні умови функціонування і окремі критерії оптимальності на кожному етапі її розвитку. Отже, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємства, перш за все, передбачає виділення складових конкурентоспроможності та підтримання у належному стані кожного з них. Передусім рівень успішності підприємства залежить від раціональної організації діяльності на цьому підприємстві, тобто від забезпечення збільшення обсягу виробництва продукції відповідної якості, від зростання продуктивності праці та зниження витрат виробництва, від покращення умов праці та культурно-технічного рівня кадрів. Тому актуальним стає питання вивчення та конкретизації організаційних складових конкурентоспроможності підприємства.

Думки щодо виділення складових конкурентоспроможності у різних дослідників мають відмінності. І.В.Багрова виділяє наступні складові: виробництво, ресурси, виробничий потенціал, управління, фінансування, НДДКР, маркетинг. Ці елементи відображають майже всі сторони діяльності підприємства, але не достатньо розкривають суть та значущість організаційних складових [1, с. 14]. А в працях, наприклад, Т.Ю. Носової виділені наступні елементи: рівень маркетингу, загального керівництва, виробництва та НДКР. Вона надає перелік саме організаційного блоку складових. В рамках наукової роботи автора такий поділ є доволі повним, але в рамках питань, що ставляться в нашому дослідження ці елементи не розкривають усієї групи організаційних складових [2, с. 86].

У блоці організаційні складові ми пропонуємо виділити наступні елементи: організація виробничого процесу, організація діяльності виробничої інфраструктури підприємства, організація забезпечення та контролю якістю товарів, організація праці на підприємстві, організація комерційної діяльності підприємства (рис. 1).

Особливе значення, з точки зору забезпечення стратегічних планів розвитку підприємства з використанням інновацій як головного інструменту досягнення високого рівня конкурентоспроможності, має розробка ефективної організації створення нової продукції, наукова обґрунтованість якої є однією з основних передумов успішної діяльності підприємства. Організація системи створення та освоєння нової продукції передбачає забезпечення повної готовності підприємства до випуску продукції встановленої кількості та якості з мінімально можливими витратами.

Організація виробничого процесу передбачає раціональне поєднання предметів праці, засобів праці та самої праці в часі та просторі з мінімальними витратами та передбачає дотримання наступних принципів: диференціації, концентрації, спеціалізації, пропорційності, паралельності, неперервності, ритмічності, гнучкості та саморегулювання. Дотримання принципів організації виробничого процесу – одне з основних умов ефективної діяльності виробництва.

В склад виробничої інфраструктури входять всі підрозділи допоміжного та обслуговуючого характеру. Організація діяльності виробничої інфраструктури підприємства передбачає, перш за все, організацію діяльності інструментального, ремонтного, енергетичного та транспортного господарств.

Організація забезпечення та контролю якості товарів передбачає організацію систематичного контролю якості та цілеспрямованого впливу на умови та фактори, що впливають на якість продукції.

Якість мусить бути запроектована і закладена у виробі. Контроль якості зачіпає всі стадії процесу виробництва промислової продукції. Він розпочинається зі з'ясування технічних вимог споживача і погодження з ним технічного завдання і завершується доставкою продукції, її установкою й експлуатаційним обслуговуванням.

Організація праці на підприємстві передбачає цілеспрямоване та планомірне використання праці робітників для досягнення корисного результату. Організація праці на підприємстві охоплює такі основні напрями: поділ і кооперація праці, організація і обслуговування робочих місць, нормування праці, організація підбору персоналу та його розвиток, оптимізація режимів праці і відпочинку, раціоналізація трудових процесів, прийомів і методів праці на основі узагальнення прогресив-

Рис. 1. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності транспортного підприємства

ного досвіду, поліпшення умов праці, зміцнення дисципліни праці, підвищення творчої активності працівників, мотивація й оплата праці.

Організація комерційної діяльності підприємства поєднує організацію матеріально-технічного забезпечення підприємства (постачання) та реалізації, продажу вироблених товарів (збуту). Вони відрізняються не тільки за складом, але і за функціями. Основними функціями забезпечення є: вивчення ринку, пошук та вибір постачальників сировини та матеріалів, забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами

в необхідному обсязі, асортименту, необхідної якості та в певні строки та ін. Основними функціями збуту є: дослідження ринку, пошук та вибір комерційно вигідних покупців, забезпечення постійного зростання продажу товарів та прибутку підприємства, забезпечення найбільш вигідних цін реалізації продукції [3, с. 603-604].

На сталий розвиток та життєздатність, а тому і на конкурентоспроможність вагомий вплив мають саме економічні складові. На наш погляд до них слід віднести: кадрові ресурси підприємства, виробничі можливості та виробничий потенціал, рівень науково-іноваційної діяльності підприємства та основні результати діяльності підприємства [4, с. 7-8].

Кадрові ресурси характеризуються кількістю та якістю трудових ресурсів, зайнятих на підприємстві для здійснення його виробничої діяльності. Тут мають значення як показники діяльності всього колективу, так і індивідуальні показники робітників. Всі питання про кадри охоплює кадрова політика підприємства, кадрова стратегія, кадрове планування та кадровий потенціал підприємства. Кадрова політика визначає який виробничий колектив потрібен організації і яким чином повинна бути організована робота з ним, щоб підприємство мало змогу успішно реалізовувати свої цілі. Кадрова стратегія в свою чергу, визначає методи за допомогою яких підприємство може отримати необхідний персонал. Кадрове планування представляє собою процес розробки комплексу заходів, за допомогою яких може бути реалізована кадрова політика, методами, що визначені в кадровій стратегії. Але найбільш ефективним методом оцінки професійної успішності робітника є оцінка кадрового потенціалу підприємства.

Виробничі можливості та виробничий потенціал характеризується відповідними видами виробничих ресурсів, їх якістю та кількістю. До виробничих можливостей та виробничого потенціалу підприємства слід відносити рівень технічного стану, технологічного стану, природноресурсного стану, стан нематеріальних активів та інвестиційний стан підприємства. На підприємствах розробляються виробничі програми, які мають бути обґрунтовані виробничими можливостями.

Рівень науково-інноваційної діяльності підприємства характеризується здатністю створення нововведень своїми силами або придбання їх зі сторони, а також ефективним впровадженням інновацій у практику господарської діяльності. Способи і методи оцінки ефективності інноваційної діяльності широко описані в економічній літературі. Практично всі вони базуються на співвідношенні ефектів і витрат, з подальшим їх порівнянням з нормативною величиною. При виборі перспективних напрямків діяльності підприємства керівнику слід здійснювати оцінку інноваційних процесів. Різнобічна оцінка є необхідним і водночас дуже важливим завданням.

Основні результати діяльності підприємства включають в себе як фінансові результати діяльності, так і результати щодо виробленої на цьому підприємстві послуги. Фінансовий стан підприємства характеризує рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, ефективність використання оборотного капіталу, дохідність та рентабельність підприємства, ефективність використання необоротного капіталу та інвестиційну активність підприємства, а також виконання зобов'язань перед бюджетом та державними не бюджетними фондами. Послуга, як основний результат діяльності підприємства, головним чином, характеризується собівартістю та якістю.

Запропоновано оцінку організаційних та економічних складових конкурентоспроможності проводити за допомогою сукупності показників, які охоплюють всі стадії життєвого циклу продукції – від створення та освоєння нової продукції до організації її просування та реалізації та методів.

Методика оцінки показників та критеріїв передбачає проведення поетапного розрахунку спочатку кожної складової загального показника конкурентоспроможності, а потім і самого комплексного показника конкурентоспроможності підприємства. Розрахунок доцільно проводити за допомогою формул із визначеною експертним шляхом вагою кожного фактору в залежності від ступеня його значимості. До показників ефективності виробничого потенціалу можна віднести показники фондовіддачі, продуктивності праці, витрат на одиницю продукції та рентабельності. До оцінки фінансового потенціалу належать коефіцієнти автономії, платоспроможності, ліквідності та обіговості обігових коштів. До оцінки маркетингового та збутового потенціалу відносять такі показники, як рентабельність продажу, коефіцієнт нереалізованої продукції на складі підприємства, ступінь загрузки виробничих потужностей та ефективності здійснення збутових заходів. Оцінка якості пропонованих послуг здійснюється шляхом одиничних, групових та зведених показників в залежності від специфіки діяльності транспортного підприємства.

Методи оцінки конкурентоспроможності складаються з матричних, графічних, індексних та аналітичних методів. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності полягають у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника розвитку окремого підприємства або у графічному визначенні його позиції за певними параметрами, а також дають змогу здійснити аналіз окремих аспектів діяльності підприємства, середовища функціонування, ринкової позиції; визначити основні напрями подальшого розвитку [5, с. 406-408].

Графічні методи забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпре-

тованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах тощо), щодо наведення відповідних розрахунків та логічних висновків.

Індексні методи базуються на комплексній характеристиці відносної зміни елементів розвитку підприємства у часі, просторі або порівняно з еталоном, які внаслідок наявності функціональної залежності між ними представлені системою взаємопов'язаних показників за принципом представлення інтегрального результату через його складові.

Аналітичні методи базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій з вхідними даними. При цьому залежно від конкретної методики аналізу застосування цих методів може передбачати як прості арифметичні операції, так і досить складні розрахунки.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства важливе значення має виявлення, обґрунтування і класифікація факторів, що обумовлюють її рівень. За ступенем залежності від підприємства весь набір факторів можна поділити на зовнішні та внутрішні. До внутрішніх факторів можна віднести: використання потужностей підприємства; асортиментну політику, яка визначає актуальну структуру та управління асортиментом; технічне нормування роботи, яке забезпечується готовністю транспортної інфраструктури до виконання прогнозних обсягів перевезення вантажів та надання послуг; робота з клієнтами та маркетинг, що обумовлюється систематизацією договірних відносин, реалізацією повноцінного циклу обслуговування клієнтів, фінансовою дисципліною та формуванні вимог і пропозицій в процесі розробки стратегії; удосконалення менеджменту; якість транспортних послуг, що забезпечується адресним і своєчасним надання послуг, транспортуванням вантажів, визначенням точності, ритмічності і пріоритетності надання послуг, виконанням зобов'язань відповідно до першочерговості їх оформлення та своєчасний контроль і оцінка якості надання транспортних послуг. Під зовнішніми факторами розуміються: цінова і тарифна політика, яка реалізується через системний підхід стосовно формування прогресивної системи цін та тарифів, стимулювання відповідних сегментів ринку; законодавче регулювання у сфері транспортування вантажів та пасажирів, через відповідні закони та підзаконні акти; природно-кліматичні умови (пора року, погодні умови); місткість транспортного ринку, що обумовлюється інфраструктурою ринку, конкурентів-перевізників, ринкової ніші підприємства; матеріально-технічне постачання; попит і платоспроможність населення на ринку транспортних послуг та продукцію підприємств-перевізників.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідження забезпечення конкурентоспроможності транспортного підприємства пропонується розглядати, як комплексну систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних та економічних складових, які впливають на економічні та організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення конкурентоспроможності та отримання конкурентних переваг.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вплив організаційно-економічних складових, показників, методів та факторів конкурентоспроможності на конкурентні переваги транспортних послуг, що призведе до загального підвищення результативності діяльності аеропортів та управління конкурентоспроможністю зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності. *Науковий журнал «Вісник економічної науки України»*. 2007. № 1 (11). С. 11-16.

2. Носова Т.Ю. Моделирование конкурентоспособности: основные подходы. *Наукові праці ДонНТУ.* 2008. Вип. 33-1. С. 86.

3. Осипов В.І. Економіка підприємства : підручник. Одеса : Маяк, 2005. 720 с.

4. Молла М.Г. *Організаційно-економічні складові забезпечення конкурентоспроможності підприємства:* автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Одеса, 2014. 22 с.

5. Швед Т.В., Біла І.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство.* 2017. № 8. С. 405-409. URL: http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/17243/1/Швед%2С%20Біла.pdf.

REFERENCES:

1. Baghrova I.V. (2007) Skladovi ta faktory konkurentospromozhnosti [Components and factors of competitiveness]. *Scientific journal "Bulletin of Economic Science of Ukraine"*, vol. 1, no. 11, pp. 11-16.

2. Nosova T.Ju. (2008) Modelyrovanye konkurentosposobnosty: osnovnie podkhodi [Competitiveness modeling: basic approaches]. *Scientific works of DonNTU*, vol. 33, no. 1, P. 86.

3. Osypov V.I. (2005) Ekonomika pidpryjemstva [Business Economics]. Odessa: Majak. (in Ukrainian).

4. Molla M.Gh. (2014). *Orghanizacijno-ekonomichni skladovi zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva* [Organizational and economic components of ensuring the competitiveness of the enterprise] (PhD Thesis), Odessa: Odessa National University of Economics.

5. Shved T.V., Bila I.S. (2017). Ocinka konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [Assessment of the competitiveness of the enterprise]. *Economics and Society,* vol. 8, pp. 405-409. Available at: http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789 /17243/1/Швед%2С%20Біла.pdf.

Simkova Tetyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Air Transport
National Aviation University
Zozulya Iryna
Student
National Aviation University

COMPETITIVENESS PROVIDING SYSTEM OF TRANSPORT ENTERPRISES

The purpose of the article. The purpose of the article is to study components of organisationally-economical providing of transport enterprises competitivness, through the determining of external and internal factors of influence on enterprises activity results and defining indicators, criterias and methods of transport enterprises competitivness estimation. We considered evolution of concept competition and competitiveness by analyzing, systematizing and generalizing research works of many scientists.

Methodology. To complit the tasks, the following scientific methods are used in the article: stracturally-logical analysis (when creating the logic and structure of the article); the method of detailing and synthesis to study the subject of research and the relationship of its component parts; dialectical (when generalizing theoretical and methodical principles related to the components that provide the enterprise competitiveness); monographic (at visual views containing the studied problems, domestic and foreign experience); comparison and detailing (for the analysis and evaluation of organizationally-economical components of the transport enterprises competitiveness).

Results. As a result of a study was determined organizationally-economical support for the enterprises competitiveness is a complex of interrelated organizational and economical elements, indicators, methods and factors of targeted influence on the management subject, whose interaction determines the company's ability to meet the requirements of a competitive market, the needs of consumers, to match other transport service providers.

Competitiveness of an enterprise is defined as a system that consists of a certain set of organizationally-economical components, has specific operating conditions and individual optimality criteria at each stage of its development. Ensuring and increasing the competitiveness of the enterprise primarily involves the allocation of the components of competitiveness and supporting of each of them in the proper condition.

In article was of a study was determined evolution of the concept competition and competitiveness. Defined the organizational and economic components that provide the enterprise competitiveness. Proposed to carry out an assessment of the competitiveness by the indicators and criterias of competitiveness, namely, the efficiency of production potential, financial potential, sales and marketing potential, the quality of offered services and matrix, graphic, index and analytical methods for competitiveness assessing. Substantiated the formation of competitive advantages and competitive potential of the transport enterprise through the identification of internal factors of competitiveness as a part of motor car park capacity use, assortment policy, technical standardization of works, work with clients and marketing, improvement of management, quality of transport services and external factors: price and tariff policy, climatic conditions, legislative regulation, capacity of the transport market, material and technical supply, demand and paying capacity of the population.

Practical implications. Among prospects for further research in this area are the impact of organizationally-economic components, indicators, methods and factors of competitiveness on the competitive advantages of transport services, which will lead to a general increase in airport performance and competitiveness management in particular.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА
THEORETICAL SATISFACTION OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

УДК 330.3:338.4:658

Степаненко О.Б.
аспірант
Харківський національний університет
імені Семена Кузнеця

На сьогодні базовою консолідуючою умовою існування та розвитку підприємництва в країні є інтереси. В економічній, соціологічній, соціально-філософській літературі значна увага приділяється економічним інтересам, їхній генезі, типології, способам та механізмам реалізації. Значно меншою мірою досліджена проблематика інтересів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки. На нашу думку, інтерес із приводу економічної безпеки певного господарюючого суб'єкта є вторинним стосовно інтересу, пов'язаного з економічною успішністю. Проте ця вторинність має діалектичний характер, оскільки базова мета економічної діяльності – прибуток. Але прибутковість справи, успішність бізнесу зазвичай актуалізує інтереси з приводу стійкості та безпеки господарювання. Отже, економічна успішність та економічна безпека знаходяться у відносинах взаємної обумовленості. Необхідно додати, що ефективна діяльність економічної системи створює і об'єктивні умови та суб'єктивні мотиваційні передумови для формування інтересу у роботодавців, працівників та їхніх посередників у особі державних структур до чинників забезпечення економічної самодостатності й безпеки. В роботі досліджено теоретичну сутність економічної безпеки підприємства в кризових умовах.

Ключові слова: *економічна безпека, економічні загрози, фінансові ресурси, сталий розвиток, ризики.*

На сегодня, базовым консолидирующим условием существования и развития предпринимательства в стране, являются интересы. В экономической, социологической, социально-философской литературе значительное внимание уделяется экономическим интересам, их генезису, типологии, способам и механизмам реализации. Значительно меньшей степени исследована проблематика интересов, направленных на обеспечение экономической безопасности. По нашему мнению, интерес по поводу экономической безопасности определенного хозяйствующего субъекта является вторичным по отношению интереса, связанного с экономической успешностью. Однако эта вторичность имеет диалектический характер, поскольку базовая цель экономической деятельности – прибыль. Но прибыльность дела, успешность бизнеса обычно актуализирует интересы по поводу устойчивости и безопасности предприятия. Таким образом, экономическая успешность и экономическая безопасность находятся в отношениях взаимной обусловленности. Необходимо добавить, что эффективная деятельность экономической системы создает и объективные условия, и субъективные мотивационные предпосылки для формирования интереса у работодателей, работников и их посредников в лице государственных структур к факторам обеспечения экономической самодостаточности и безопасности. В работе исследованы теоретическую сущность экономической безопасности предприятия в кризисных условиях.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, экономические угрозы, финансовые ресурсы, устойчивое развитие, риски.*

Today, the basic consolidating condition for the existence and development of entrepreneurship in the country are interests. In the economic, sociological, socio-philosophical literature, considerable attention is paid to economic interests, their genesis, typologies, methods and mechanisms of implementation. The problems of interests aimed at ensuring economic security have been studied to a much lesser extent. In our opinion, an interest in the economic security of a certain business entity is secondary to the interest associated with economic success. However, this secondary nature has a dialectical character, since the basic goal of economic activity is profit. But the profitability of the business, the success of the business usually actualizes the interests regarding the stability and safety of the enterprise. Thus, economic success and economic security are in a relationship of mutual conditionality. It is necessary to add that the effective activity of the economic system creates both objective conditions and subjective motivational prerequisites for the formation of interest among employers, employees and their intermediaries represented by state structures to the factors of economic self-sufficiency and security. The paper studies the theoretical essence of the economic security of an enterprise in crisis conditions. Investigation of the problems of economic security of the enterprise is necessary for the knowledge of the features of financial and economic development in the process of transformation, in the conditions of crisis phenomena in the economy of the state. The basis of a stable functioning of the subject of economic activity is the construction of a harmonious system for the realization of its economic interests. In modern conditions, the existence of a balanced system of economic interests of the enterprise is not necessary, due to the existence of a significant number of negative external and internal factors due to limited financial resources, and complex economic conditions. Therefore, the definition of the economic security of a business entity is a very topical issue of the present.

Key words: *economic security, economic threats, financial resources, sustainable development, risks.*

Постановка проблеми. Дослідження проблем економічної безпеки підприємства є необхідним для пізнання особливостей фінансово-господарського розвитку у процесі трансформації, в умовах кризових явищ в економіці держави. Основою стабільного функціонування суб'єкта господарювання, виступає побудова гармонійної системи реалізації його економічних інтересів. У сучасних умовах говорити про існування збалансованої системи економічних інтересів підприємства не доводиться, в силу існування значної кількості негативних зовнішніх і внутрішніх факторів, обумовлених обмеженими фінансовими ресурсами, і складними економічними умовами. Тому визначення поняття економічна безпека суб'єкта господарювання, є досить актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на нагальну необхідність вирішення проблеми економічної безпеки суб'єктів господарювання, та існуючий в економічній літературі обсяг праць, що розкриває різні аспекти економічної безпеки, говорити про те, що в економічній науці існує цілісна системна концепція, яка відображає всю сукупність теоретичних проблем у даній області дещо передчасно. Однією з найменш освітлених проблем у сфері економічної безпеки

залишаються аспекти її забезпечення на рівні підприємства. Питанням формування та дотримання прийнятного рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, присвячені праці таких українських та зарубіжних вчених, як: Л.І. Шваб, Д. Ковальов, Т. Сухорукова, М.В. Фоміна, А.О. Єпіфанов, В.В. Шликов, М.І. Камлик, О.С. Іванілов.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування категорії «економічна безпека суб'єкта господарювання».

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день наукові розробки в галузі забезпечення економічної безпеки спираються на теорію загальнонаукових категорій і визначень економічної безпеки території як регіональної соціально-економічної системи.

До кінця XX століття в ряду про системні категорій, що характеризують стан суспільства і держави, особливе місце зайняло поняття «національна безпека». Це пояснюється не тільки ускладненням міждержавних економічних відносин, поширенням ядерної та іншої зброї масового знищення, появою нових небезпечних захворювань, активізацією діяльності міжнародних терористичних організацій і т.д. Застосування високих технологій, глобалізація фінансових ринків прискорили динаміку товарно-грошового обігу і відповідно збільшили масштаби переливу капіталу. Це, безсумнівно, позитивні процеси. Але, сприяючи економічному зростанню, вони одночасно підсилюють фактори ризику та невизначеності у сфері не тільки бізнесу, але й державної політики.

Поняття «безпека» по-різному трактується. За останні десятиліття воно поширилося серед різних верств населення України. І дедалі частіше зустрічається в законодавчих актах, наукових працях, документах і на сторінках періодичних видань. Конституція України виокремлює три головні різновиди безпеки: «безпека громадянина», «громадська безпека», «безпека держави». Дослідники проблем безпеки дійшли висновку, що безпека характеризується не мірою захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а рівнем умов для існування, належним функціонуванням і прогресивним розвитком самої соціальної системи. Припустимо, що безпека характеризується мірою захищеності, тоді необхідно було б законодавчо визначити критерії оцінки міри захищеності об'єктів безпеки. Крім того, безпеку особи, суспільства і держави необхідно розглядати з позиції пріоритету загальнолюдських цінностей. Кількісне вимірювання рівня безпеки можливо тільки на основі використання дієвого механізму аналізу та оцінки ризику, що пов'язано з необхідністю врахування невизначеності та непередбачуваності багатьох процесів і явищ.

Безпека – універсальна категорія природних, соціальних, економічних, технічних систем. Потреба в безпеці є базовою для індивіда, держави, суспільства в цілому.

Безпеку можливо класифікувати за сферам життєдіяльності: економічна, екологічна, соціальна, виробнича, енергетична, інформаційна, політична та інші види. Дані види безпеки необхідно забезпечувати на мегарівні (глобальна безпека), макрорівні (національна безпека), мезорівні (регіональна, галузева безпеки), мікрорівні (безпека особистості). Наприклад, залежно від рівня та сфери: життєдіяльності виділяють такі види безпеки, як національна економічна, національна екологічна.

Оцінка стану економічної безпеки України заснована на трактуванні поняття «національної безпеки країни як такого її стану, при якому забезпечується усунення або нейтралізація загроз її корінним національно державним інтересам і самому існуванню. Подібні загрози можуть виникати в самих різних сферах і галузях життєдіяльності суспільства в силу внутрішніх або зовнішніх причин. Звідси випливають деякі важливі особливості поняття національної безпеки. Економіко-правова категорія «безпека» визначається як стан захищеності від будь-чого. Це поняття може застосовуватись як до найбільш загальних речей, так і конкретних ситуацій, пов'язаних з особистістю, суспільством.

Сучасний погляд на розвиток людського суспільства висуває на перший план завдання сталого розвитку, тобто розвитку, при якому задовольняються реальні потреби суспільства, не створюються загрози соціально-економічному розвитку майбутніх поколінь. Поняття «економічна безпека» вперше було вжито в 1994 р. Г. Пастернак-Таранушенком. Під безпекою розуміється такий стан суб'єкта, при якому ймовірність зміни притаманних цьому суб'єкту якостей і параметрів його зовнішнього середовища невелика, менше певного інтервалу. «Бажане» стан суб'єкта визначається конкретним поєднанням параметрів життєдіяльності, в залежності від зміни цього поєднання, буде змінюватися і поняття «бажана» зміна. Тому не менш важливим для суб'єкта є достовірна оцінка рівня безпеки, яка може не збігатися з її реальним рівнем. В табл. 1 наведено морфологічну оцінку поняття «економічна безпека підприємства».

Оцінку загроз економічної безпеки підприємства необхідно проводити не тільки у випадках кризового стану, але й для того, щоб його передбачати, уникати, ефективно та раціонально використовувати всі наявні ресурси підприємства.

Оцінку рівня економічної безпеки можна узагальнити у вигляді певної схематичної структури, яка представлена на рис. 1.

Основна мета оцінки економічних загроз полягає в своєчасному виявленні та нейтралізації недоліків у господарській діяльності і пошук резервів ресурсів, удосконалення менеджменту

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «економічна безпека підприємства»

№ п\п	Автор	Визначення	Ключові слова
1	Шваб Л.І. [1, с. 538]	Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність	Захищеність від впливу зовнішнього середовища
2	Ковальов Д., Сухорукова Т. [2, с. 49]	Економічна безпека – захищеність суб'єкта господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози, або пристосуватись до існуючих умов, що не відбиваються негативно на їх діяльності	Здатність пристосуватись до існуючих умов
3	Фоміна М.В. [3, с. 11]	Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз, забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах	Ефективне використання ресурсів
4	Єпіфанов А.О. та ін. [4, с. 25]	Під економічною безпекою слід розуміти здатність підприємства ефективно та стабільно здійснювати свою господарську діяльність шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання ресурсів підприємства та нівелювати вплив негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища	Стабільно здійснювати свою господарську діяльність
5	Шликов В.В. [5, с. 138]	Економічна безпека підприємства – стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз	Стан захищеності
6	Камлик М.І. [6, с. 38]	Економічна безпека суб'єкта підприємницької діяльності є таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного розвитку, ефективністю нейтралізації негативних чинників	Ефективність нейтралізації негативних чинників
7	Іванілов О.С. [7, с. 655]	Економічна безпека – стан соціально-технічної системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту	Стан соціально-технічної системи підприємства
Визначення автора		Економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності, при якій він може протидіяти внутрішнім та зовнішнім негативним факторам, та забезпечити стабільний розвиток своєї діяльності	

Рис. 1. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства

підприємства, для підвищення рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. У складних умовах сьогодення, перед суб'єктами господарювання стоїть непроста задача, сформувати дієву систему попередження зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності підприємства. Впровадження попереджувальних заходів дозволить чітко діагностувати, контролювати та нейтралізувати негативні фактори, тому розробка дієвої стратегії економічної безпеки підприємства, є необхідною складовою і потребує комплексного вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шваб Л.І. Економіка підприємства : навч. посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
2. Ковалёв Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия. *Экономика Украины*. 2004. № 10. С. 48-52.
3. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: [монографія]. Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. 140 с.
4. Єпіфанов А.О., Пластун О.Л., Домбровський В.С. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія]. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 295 с.
5. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб : Алтея, 1999. 315 с.
6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект : [навч. посібник]. Київ : Атіка, 2005. 432 с.
7. Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підручник]. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

REFERENCES:

1. Shvab L.I. (2007). Ekonomika pidpryiemstva: navch. posibnyk [Business Economics. Kiev : Karavela. 584 p. (in Ukrainian).
2. Kovalyov D. (2004). Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya. [Economic security of an enterprise]. *Ekonomika Ukrainy,* № 10, pp. 48-52. (in Ukrainian).
3. Fomina M.V. (2005). Problemy ekonomichno bezpechnoho rozvytku pidpryiemstv: teoriia i praktyka: [monohrafiia]. [Problems of economically safe development of business: theory and practice]. Donetsk: DonDUET, 140 p. (in Ukrainian).
4. Iepifanov A.O. (2009). Finansova bezpeka pidpryiemstv i bankivskykh ustanov: [monohrafiia]. [Finansov bezpeka pidpriємstv i bankovskikh ustanov] Sumy: DVNZ «UABS NBU», 295 p. (in Ukrainian).
5. Shlyikov V.V. (1999). Kompleksnoe obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. [Comprehensive provision of the enterprise's economic security]. SPb: Alteia, 315 p. (in Russian).
6. Kamlyk M.I. (2005). Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytskoi diialnosti: ekonomiko-pravovyi aspekt: [navch. posib nyk]. [Economic security of entrepreneurial activity: economic and legal aspect]. Kiev: Atika, 432 p. (in Ukrainian).
7. Ivanilov O.S. (2009). Ekonomika pidpryiemstva: [pidruch nyk]. [Business Economics]. Kiev: Tsentr uchbovoi literatury, 728 p. (in Ukrainian).

Stepanenko Olena
Postgraduate Student
Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics

THEORETICAL SATISFACTION OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. Investigation of the problems of economic security of the enterprise is necessary for the knowledge of the features of financial and economic development in the process of transformation, in the conditions of crisis phenomena in the economy of the state. The basis of a stable functioning of the subject of economic activity is the construction of a harmonious system for the realization of its economic interests. In modern conditions, the existence of a balanced system of economic interests of the enterprise is not necessary, due to the existence of a significant number of negative external and internal factors due to limited financial resources, and complex economic conditions. Therefore, the definition of the economic security of a business entity is a very topical issue of the present.

Methodology. The theoretical study of the chosen topic was conducted on the basis of the use of such methods as: historical – to determine the sources of the formation of the concept of "economic security", synthesis – for the morphological assessment of the concept of "economic security of the enterprise" on the basis of the works of domestic scientists.

Results. The concept of "safety" is treated differently. Over the past decades, it has spread among various strata of the Ukrainian population. And more and more often it is found in legislative acts, scientific papers, documents and pages of periodicals. The Constitution of Ukraine sets out three main types of security: "citizen security", "public safety", "state security". Researchers on security issues came to the conclusion that security is characterized not by the degree of protection from external and internal threats, but by the level of conditions for existence, proper functioning and progressive development of the social system itself. Suppose that security is characterized by a degree of security, then it would be necessary to legislatively define criteria for assessing the degree of security of security objects. In addition, the security of the individual, society and state must be considered from the point of view of the priority of universal values. Quantitative measurement of the level of security is possible only on the basis of the use of an effective mechanism for analysis and risk assessment, due to the need to take into account the uncertainty and unpredictability of many processes and phenomena.

The assessment of the state of economic security in Ukraine is based on the interpretation of the concept of "national security of the country as such, in which it is ensured the elimination or neutralization of threats to its radical national interests and to existence itself. Such threats may arise in various fields and sectors of society through internal or external causes. Hence some important features of the concept of national security. The economic-legal category of "security" is defined as the state of security from anything. This concept can be used as the most common things, and specific situations associated with personality, society.

Practical implications. In difficult conditions of today, business entities face a difficult task, to form an effective system of prevention of external and internal threats to the enterprise. The introduction of preventive measures will allow for a clear diagnosis, control and neutralization of negative factors, therefore the development of an effective strategy for the company's economic security is a necessary component and requires comprehensive study.

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

FACTORS OF ENSURING EFFICIENCY OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE MODERN ENTERPRISE

УДК 338.242.2

Терлецька Ю.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Каравчук К.В.
магістр
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Миколишин Ю.О.
магістр
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті досліджено проблему формування економічного механізму ефективної діяльності як чинника формування стійкості суб'єкта господарювання. Виявлено, що для більшості вітчизняних підприємств проблема виживання в умовах динамічного бізнес-середовища залишається пріоритетною, тому таку властивість суб'єкта господарювання, як адаптивність, слід доповнити відповідними механізмами та інструментами управління. Проаналізовано особливості механізму управління діяльністю підприємства; досліджено механізм управління результатами діяльності суб'єкта господарювання з метою оптимального планування його діяльності. Проведено аналіз чинників впливу на результативність виробничо-господарської діяльності підприємства. Обґрунтовано, що лише уміле використання всієї системи вказаних чинників зможе забезпечити оптимальні темпи зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства та механізму управління ним на довготривалу перспективу.

Ключові слова: *ефективність діяльності, адаптивність підприємства, управління результативністю, чинники підвищення ефективності, оптимізація управління операційною діяльністю.*

В статье исследована проблема формирования экономического механизма эффективной деятельности как фактора формирования устойчивости предприятия. Выявлено, что для большинства отечественных предприятий проблема выживания в условиях динамичного бизнес-среды остается приоритетной, поэтому такое свойство предприятия, как адаптивность, следует дополнить соответствующими механизмами и инструментами управления. Проанализированы особенности механизма управления деятельностью предприятия; исследован механизм управления результатами деятельности предприятия с целью оптимального планирования его деятельности. Проведен анализ факторов влияния на результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Обосновано, что только умелое использование всей системы указанных факторов сможет обеспечить оптимальные темпы роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия и механизма управления им на длительную перспективу.

Ключевые слова: *эффективность деятельности, адаптивность предприятия, управление результативностью, факторы повышения эффективности, оптимизация управления операционной деятельностью.*

In the article the problem of forming an economic mechanism of effective activity as a factor of forming the stability of the subject of management is investigated. It is revealed that for most domestic enterprises the survival problem in the conditions of a dynamic business environment remains priority, therefore, such an entity's property as adaptability should be supplemented by appropriate mechanisms and management tools. In the course of the carried-out analysis it is established that subjects of managing, first of all, should adapt to changes in the functioning environment. In order to determine the strategy of further behavior of the enterprise and its implementation in practice, it is recommended that the management of economic entities clearly understand the most important characteristics of the environment and be able to predict the trends of their change. The analysis of the internal environment, which provides identification of weaknesses in the activities of the entity, determination of those spheres where the negative impact of crisis factors can be most possibly shown, and determination of level of a capability of the entity to overcome a negative impact of factors of the external environment, is carried out. Recommendations for improving the efficiency of the mechanism of functioning of the subject of management in the conditions of an unstable external environment are developed. Their grouping is singled out according to the following directions: cost and resource management; development and improvement of operational activities; improvement of an enterprise management system. It is proved that major factors of ensuring efficiency of the controlling mechanism with functioning of subjects of managing perform significant effect on increase in their technological level, improvement of the system and management mechanism, optimization of production organization and rationalization of work, optimization of scope change and structure of production. It is proved that only skillful use of all system of the specified factors will be able to provide optimum growth rates of efficiency of production business activities of the entity and the controlling mechanism to them in the long term.

Key words: *efficiency of activity, adaptability of the enterprise, performance management, factors of efficiency increase, optimization of operational activity management.*

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності та жорсткої конкуренції потребує динамічного розвитку підприємств на основі раціонального використання конкурентного потенціалу, новітніх методик та сучасних технологій організації виробничого процесу. Досягнення зазначеного вище є можливим за рахунок впровадження ефективного механізму управління суб'єктами господарювання, внаслідок чого процес запровадження прогресивних та ефективних систем управління підприємствами стає цілком реальним на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію та практику дослідження управління ефективністю діяльності суб'єктів господарювання зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Л.І. Абалкін, М.І. Баканов, Л.А. Бєлаков, С.Л. Брю, Б. Голд, З.П. Двуліт, М.І. Долішній, С. Ейлон, Л.Л. Єрмолович, Д.Г. Заруба, І.Я. Кац, О.Є. Кузьмін, К.Б. Лейкіна, К.Р. Макконнелл, Б.М. Мізюк, С.В. Мочерний, В.К. Мухопадов, Я.Д. Плоткін, Р.Ю. Покровський, С.Ф. Покропивний, М.Д. Путілова, В.М. Рибін, В.К. Черник, І.Б. Швець, Ф.І. Хміль та інші.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування шляхів підвищення ефективності механізму управління підприємством в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання управління підприємством є елементом глобальної системи управління економікою, зумовленої розвитком продуктивних сил суспільства. В основі управління суб'єктом господарювання лежить поділ праці, що породжує об'єктивну необхідність координації різних видів діяльності, здійснюваної в межах виробничо-господарської діяльності підприємства. Зміст управлінської діяльності полягає у реалізації загальних і конкретних функцій, орієнтованих на відповідні раціональні принципи менеджменту, які враховують сучасні наукові напрацювання, управлінську практику та особливості галузевої специфіки суб'єкта господарювання.

В умовах інтеграції економіки України у світове господарство важливого значення набуває проблема формування економічного механізму функціонування підприємства, який дозволив би зберігати та зміцнювати стійку позицію суб'єкта господарювання на ринку, задовольняти потреби споживачів, оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також стабільно функціонувати в умовах жорсткої конкуренції таким чином, щоб забезпечити його збалансовану виробничо-господарську діяльність.

Економічний механізм ефективного функціонування суб'єкта господарювання повинен забезпечити:

- відповідність стратегічним цілям діяльності підприємства;
- створення ефективної системи мотивації діяльності персоналу;
- ухвалення ефективних управлінських рішень;
- адаптивність до змін динамічного зовнішнього середовища;
- повноту та збалансованість функціонування усіх структурних підрозділів суб'єкта господарювання.

З огляду на поглиблення соціально-економічної кризи, вітчизняні підприємства повинні прагнути не лише до одержання максимального прибутку, але й до його раціонального та оптимального використання. Це дозволить їм утримувати власні позиції на ринку та забезпечити динамічний розвиток виробництва в умовах жорсткої конкуренції. Основними завданнями управління формуванням прибутку підприємства є забезпечення максимізації розміру прибутку, який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику; забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності суб'єкта господарювання та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості [5].

Для більшості українських підприємств проблема виживання в умовах динамічного бізнес-середовища залишається пріоритетною, тому таку властивість суб'єкта господарювання, як адаптивність, слід доповнити відповідними механізмами та інструментами управління. Проведений аналіз свідчить про те, що суб'єктам господарювання доводиться адаптуватися саме до змін середовища функціонування. Аналіз зовнішнього середовища передбачає виявлення наявних та потенційних загроз, що виникають в результаті змін економічних, політичних, соціальних, фінансових, міжнародних умов функціонування підприємства. Отже, для того, щоб визначити оптимальну стратегію подальшої поведінки підприємства у ринковому середовищі та успішно реалізувати її на практиці, його керівництво повинно вміти чітко ідентифікувати найважливіші чинники зовнішнього середовища та прогнозувати тенденції їхньої зміни.

Середовище непрямої дії на підприємство є складнішим, ніж середовище прямої дії. Прогнозуючи його вплив, керівництво фірми, як правило, не володіє достатньою інформацією щодо подальшої поведінки та абсолютних значень чинників зовнішнього середовища (наприклад, зміни курсу валют, законодавчо встановленої мінімальної зарплати, ставки відсотка кредитування тощо). Саме тому часто при ухваленні стратегічно важливих для підприємства рішень воно змушене покладатися лише на власну інтуїцію. При цьому слід враховувати, що суб'єкт господарювання, зазвичай, не може чинити вплив на зміни чинників середовища непрямої дії, таких як технології, стан науково-технічного прогресу, стан економіки, соціально-культурні та політичні чинники, а також міжнародне оточення.

Аналіз внутрішнього середовища передбачає виявлення слабких сторін у діяльності суб'єкта господарювання, визначення тих сфер, де найбільш імовірно може проявитися негативний вплив кризових чинників, та визначення рівня спроможності підприємства подолати негативний вплив чинників зовнішнього середовища. Насамперед, це стосується рівня забезпеченості підприємства обіговими коштами, умов залучення інвестицій, попиту на продукцію, залежності суб'єкта господарювання від імпортованої сировини чи вітчизняних постачальників, ринку збуту продукції та можливостей його розширення.

Внутрішнє середовище здійснює постійний та безпосередній вплив на функціонування суб'єкта господарювання і є його реакцією на зовнішнє середовище прямої дії. До його складу, насамперед, слід віднести загальне управління; маркетинг та матеріально-технічне постачання; НДДКР; виробництво; фінанси, бухгалтерський облік,

звітність тощо. Чинники зовнішнього середовища непрямої дії не можуть безпосередньо впливати на підприємство, однак, змінюючись, обов'язково позначаються на результативності його виробничо-господарської діяльності.

У сучасних умовах господарювання для того, щоб бути успішним та конкурентоспроможним, суб'єкт господарювання повинен бути економічно ефективним та результативним. Найбільш поширеним є визначення ефективності як показника відносного ефекту, що визначається відношенням результату до витрат, які забезпечили його отримання. Тобто, це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і досягнутими економічними результатами. Загальну оцінку ефективності менеджменту підприємства доповнює оцінка ефективності діяльності окремих управлінських підрозділів, адже передумовою високої чи низької загальної ефективності є рівень організації її діяльності [1].

Важливе значення для підприємства має його операційна діяльність, оскільки від її ефективності залежить основна частка прибутку суб'єкта господарювання та його подальший розвиток. Тому оптимізація параметрів операційної діяльності є стратегічною метою для суб'єкта господарювання. Стратегію оптимізації управління операційною діяльністю підприємства слід розглядати за трьома напрямами удосконалення, а саме: за показниками ефективності використання основних фондів підприємства; за показниками ефективності використання трудових ресурсів; за показниками ефективності використання матеріальних ресурсів.

Оптимізація бізнес-процесів суб'єкта господарювання є дієвим інструментом забезпечення ефективності його діяльності у сучасних умовах, сприяє збільшенню прибутку і зростанню продуктивності, зниженню витрат, поліпшенню якості продукції або послуг, з метою їхньої відповідності потребам споживачів. З метою максимізації якості бізнес-процесів на вітчизняних підприємствах, необхідно використовувати такі методи оптимізації, які дозволять встановити баланс між задоволенням потреб споживачів і конкуруючими силами ринку, з одного боку, та показниками ефективності бізнес-процесів, з іншого.

Процес управління розподілом результатів діяльності підприємства передбачає визначення основної мети та напрямків розподілу фінансових, соціальних та екологічних результатів його функціонування. Визначення основних напрямів розподілу результатів діяльності суб'єкта господарювання у сучасних умовах слід здійснювати з урахуванням:

- загальних потреб у сукупному доході за напрямами його використання та формування цільової структури розподілу сукупного доходу;
- пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямами діяльності підприємства;
- розрахунку оптимального розміру резервного капіталу суб'єкта господарювання та забезпечення його наповнення.

З метою формування оптимальної системи управління результатами діяльності підприємства необхідним є формування відповідної організаційно-управлінської структури, яка дозволить ефективно та комплексно реалізувати відповідні завдання та методи управління результатами в процесі функціонування даної структури для успішного досягнення його стратегічної мети за умови застосування обліково-аналітичного інструментарію.

Основні чинники підвищення ефективності виробництва підприємства передбачають підвищення його технічного рівня, удосконалення управління, організації виробництва і праці, зміни обсягу і структури виробництва продукції, поліпшення якості ресурсів. Заходи щодо підвищення ефективності механізму функціонування суб'єкта господарювання доцільно групувати за такими напрямами: управління витратами і ресурсами; розвитку та удосконалення операційної діяльності; удосконалення системи управління підприємством.

Досягнення певного рівня успішності функціонування суб'єкта господарювання нерозривно пов'язане з набуттям ним ознак конкурентоспроможності. Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного цілеспрямованого удосконалення. Для того, щоб бути конкурентоспроможним, суб'єкти господарювання не лише повинні мати конкурентні переваги, але й постійно їх підтримувати та оновлювати. Досягнення та утримання конкурентних переваг підприємством є можливим, насамперед, за рахунок зниження собівартості продукції, високого рівня диференціації продукції, запровадження нововведень, оперативного реагування на потреби ринку, підвищення рівня продуктивності праці, якості та технічного рівня продукції, стратегічного мислення на різних рівнях управління [4].

Викладене вище дає підстави сформулювати основні етапи управління ефективністю суб'єкта господарювання за стадією економічного розвитку:

1) етап формування інформаційної бази щодо стану ефективності за базовими завданнями управління;

2) етап визначення критеріїв оптимального стану ефективності функціонування підприємства та управління ним;

3) етап розробки заходів щодо досягнення оптимального рівня ефективності (передбачає аналіз ефективності генерування потоків, оцінку ефективності збутової політики, оцінку формування витрат суб'єкта господарювання, аналіз результативності випуску та реалізації нових зразків продукції);

4) етап контролю за реалізацією управлінських рішень у процесі забезпечення стратегічного розвитку підприємства (передбачає контроль за ефективністю вкладень, обсягом виробництва та реалізацією продукції, стабільністю його виробничо-господарської діяльності).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок про те, що проблема підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища полягає у забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю витрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні чинники забезпечення ефективності механізму управління функціонуванням суб'єктів господарювання здійснюють істотний вплив на підвищення їхнього технічного рівня, удосконалення системи та механізму управління, оптимізацію організації виробництва та раціоналізацію праці, оптимізацію зміни обсягу та структури виробництва продукції. Лише уміле використання всієї системи вказаних чинників зможе забезпечити оптимальні темпи зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства та механізму управління ним на довготривалу перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравченко О.А., Ільницький В.В., Ульяновський О.І. Забезпечення результативності і ефективності виробничої діяльності підприємства. *Економіка: реалії часу.* 2013. № 3 (8). С. 29-35.

2. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес-інформ.* 2013. № 5. С. 232-237.

3. Перехрест Т.В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник.* 2010. № 3. С. 7-11.

4. Терлецька Н.М. Методологічні засади механізму ефективного управління підприємством в умовах кризових ситуаці. *Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наук. праць.* Вип. 281. Економіка. Чернівці : Рута, 2006. С. 92-96.

5. Терлецька Н.М., Іванюк В.В. Модель організації як елемент механізму координації її діяльності. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту.* Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. Вип. І (45). Економічні науки. С. 262-268.

6. Ціх Г., Кухній Л. Теоретико-методологічні засади підвищення ефективності функціонування соціально-економічних систем. *Соціально-економічні проблеми і держава.* 2013. Вип 1 (8). С. 337-343.

REFERENCES:

1. Kravchenko O.A., Ilnytskyy V.V., Ulyanovskyy O.I. (2013). Ensuring effectiveness and efficiency of productive activity of the entity. *Ekonomika: realiyi chasu. [Economy: time realities]*, vol. 3, no. 8, pp. 29-35. (in Ukr.).

2. Otenko V.I. (2013). Forming of analytical tools of an efficiency evaluation of activities of the entity. *Biznes-inform. [Business-Inform]*, vol. 5, pp. 232-237. (in Ukr.).

3. Perechrest T.V. (2010). Methodology of an efficiency evaluation of activities of the entities. *Naukovy`j visny`k. [Scientific bulletin]*, vol. 3, pp. 7-11. (in Ukr.).

4. Terletska N.M. (2006). Metodolohichni zasady mekhanizmu efektyvnoho upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh kryzovykh sytuatsii. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu*: Zbirnyk nauk. prats. Vyp. 281. Ekonomika. Chernivtsi: Ruta, pp. 92-96.

5. Terletska N.M., Ivanyuk V.V. (2012). Model of the organization as element of the mechanism of coordination of its activities. *Visny`k Chernivecz`kogo torgovel`no-ekonomichnogo insty`tutu: Ekonomichni nauky. [Bulletin of Chernivtsi Institute of Trade and Economics: Economic sciences]*. CITE, Chernivtsi, vol. 1, no. 45, pp. 262-268. (in Ukr.).

6. Tsikh G., Kukhniy L. (2013). Theoretical and methodological principles of increasing the efficiency of the functioning of social and economic systems. *Social`no-ekonomichni problemy` i derzhava. [Social and economic problems and state]*, vol. 1, no. 8, pp. 337-343. (in Ukr.).

Terletska Yulia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory,
Management and Administration
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Karavchuk Katerina
Master
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Mykolyshyn Yulia
Master
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FACTORS OF ENSURING EFFICIENCY OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE MODERN ENTERPRISE

The purpose of the article. In the article the problem of forming an economic mechanism of effective activity as a factor of forming the stability of the subject of management is investigated.

It is revealed that for most domestic enterprises the survival problem in the conditions of a dynamic business environment remains priority, therefore, such an entity's property as adaptability should be supplemented by appropriate mechanisms and management tools. In the course of the carried-out analysis it is established that subjects of managing, first of all, should adapt to changes in the functioning environment. The analysis of the external environment assumes identification of the existing and hidden threats that arise as a result of changes in the economic, political, social, financial, and international conditions of the enterprise. In order to determine the strategy of further behavior of the enterprise and its implementation in practice, it is recommended that the management of economic entities clearly understand the most important characteristics of the external environment of direct and indirect influence and be able to predict trends in their change.

Methodology. The analysis of the internal environment, which provides identification of weaknesses in the activities of the entity, determination of those spheres where the negative impact of crisis factors can be most possibly shown, and determination of level of a capability of the entity to overcome a negative impact of factors of the external environment, is carried out. It is established, what stated above, belongs, first of all, to the level of security of the entity with current assets, to conditions for attracting investments, to product demand, to dependences of the entity on the imported raw materials and domestic suppliers, products market, and also opportunities of its expansion. The analysis of factors of influence on the efficiency of production and economic activity of the enterprise is carried out.

Results. Recommendations for improving the efficiency of the mechanism of functioning of the subject of management in the conditions of an unstable external environment are developed. Their grouping is singled out according to the following directions: cost and resource management; development and improvement of operational activities; improvement of an enterprise management system.

Practical implications. It is proved that major factors of ensuring efficiency of the controlling mechanism with functioning of subjects of managing perform significant effect on increase in their technological level, improvement of the system and management mechanism, optimization of production organization and rationalization of work, optimization of scope change and structure of production

Value/originality. It is proved that only skillful use of all system of the specified factors will be able to provide optimum growth rates of efficiency of production business activities of the entity and the controlling mechanism to them in the long term.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ЕКОНОМІЧНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ТА НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ
ECONOMIC IMBALANCES AND NEW TRENDS IN LABOR MIGRATION

УДК 316.444

Цімболинець Г.І.
викладач кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

У даній статті досліджено основні тенденції української трудової міграції та їхній вплив на сучасний стан економічних процесів в країні. Проаналізовано сучасні показники загальнодержавного та регіонального ринку праці та їх вплив на міграційні процеси, на прикладі Закарпатської області визначено найпоширеніші причини виїзду громадян України за кордон та ключові особливості даного явища у зв'язку з сучасною ситуацією. Надано прогнози щодо майбутніх масштабі трудової міграції, беручи до уваги політику провідних країн-реципієнтів українських заробітчан в Європі та їх основні заходи по лібералізації умов для українських заробітчан. Після проведення порівняння умов зайнятості в Україні та в сусідніх країнах-реципієнтах трудових ресурсів було виявлено, що ці умови мають на даний момент і надалі матимуть значний вплив на збільшення обсягів трудової еміграції з України. Наукове дослідження також включає в себе можливі варіанти створення умов для повернення певної частини трудових мігрантів на Батьківщину для нівелювання негативних наслідків та подальших економічних диспропорцій.

Ключові слова: *трудова міграція, ринок праці, економічні диспропорції, еміграція, безробіття.*

В данной статье исследованы основные тенденции украинской трудовой миграции и их влияние на современное состояние экономических процессов в стране. Проанализированы современные показатели общегосударственного и регионального рынка труда и их влияние на миграционные процессы на примере Закарпатской области определены наиболее распространенные причины выезда граждан Украины за границу и ключевые особенности данного явления в связи с современной ситуацией. Предоставлено прогнозы относительно будущих масштабе трудовой миграции, учитывая политику ведущих стран-реципиентов украинских заробитчан в Европе и их основные мероприятия по либерализации условий для украинских гастарбайтеров. После проведения сравнения условий занятости в Украине и в соседних странах-реципиентах трудовых ресурсов было выявлено, что эти условия должны сейчас и в дальнейшем будут иметь значительное влияние на увеличение объемов трудовой эмиграции из Украины. Научное исследование также включает в себя возможные варианты создания условий для возвращения определенной части трудовых мигрантов на Родину для нивелирования негативных последствий и дальнейших экономических диспропорций.

Ключевые слова: *трудовая миграция, рынок труда, экономические диспропорции, эмиграция, безработица.*

This scientific work is devoted to the analysis of current and future trends of labor migration in Ukraine. In this article we research the main tendencies of Ukrainian labor migration and their impact on the state of economic processes in the country. The current indicators of the national and regional labor market and their impact on migration processes are analyzed. On the example of the Transcarpathian region the most common reasons for the departure of Ukrainian citizens abroad and the key features of this phenomenon in connection with the present situation are determined. The forecasts for the future scale of labor migration are given. The great practical value has a research of a policy of the main countries recipients of work forces (Germany, Poland Republic) on liberalization of the migration legislation and creating favorable conditions for involvement of new workers. After carring out the comparison of employment conditions in Ukraine and in neighboring countries-recipients of labor resources, it was revealed that, these conditions have now and will have in the future the considerable influence on increasement in volumes of labor emigration from Ukraine. This problem has signs of a closed circle, because economic disproportions have caused mass labor migration, which in turn poses a threat to further socio-economic development of Ukraine, although at the moment it supports the country's economy more than foreign investments. The research also includes possible options for creating conditions to return a certain part of the labor migrants to the Motherland in order to offset the negative effects and further economic disproportions. Taking into account the fact that there are 4 million migrant workers in Ukraine, and only 100 thousand went abroad with their families, there is a high probability that a significant part will still return. We came to the conclusion that it is necessary to accelerate economic reforms that will improve the socio-economic situation in the country and will stop the devastating migration: to maintain macroeconomic stability, complete reforms in the creation of the land market and privatization, the fight against corruption, and to improve the financial sector.

Key words: *labor migration, labor market, economic imbalances, emigration, unemployment.*

Постановка проблеми. Міграційні процеси в сучасному українському суспільстві вже давно набули значних масштабів, щоб мати значний вплив на економічну та соціальну сферу. За останні 3 роки трудові мігранти генерували 7,6-8,4% ВВП та підтримували платіжний баланс країни, а також виконували значну соціальну функцію забезпечуючи свої сім'ї грошовими коштами у після кризовий період. Однак більшість науковців-економістів вважають, що незважаючи на позитивні аспекти, великі масштаби трудової міграції в довгостроковому періоді мають негативні наслідки для економіки і можуть гальмувати економічне зростання в країні. Тому, необхідно проаналізувати сучасний стан впливу міграції на економічні процеси та визначити, які тенденції варто очікувати в майбутньому, яку роль повинна виконувати держава у створенні сприятливих умов для повернення трудових мігрантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міграційні процеси, їх наслідки та особливості

стали об'єктом вивчення таких вітчизняних науковців як Пітюлич М., Щербан Т., Роль В, Гоблик В., а також проблеми які спричинила масова трудова міграція досліджуються такими провідними економістами, державними та соціальними діячами як Данилишин Б., Безсмертний Р., Бойко Л., Фущич Ю. та багатьма іншими. Значну увагу було приділено теоретичним аспектам міграції, причинам та способам її регулювання, а також аналізу впливу трудоміграційних процесів на економіку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються багато практичних аспектів, а саме прогнозування подальших тенденцій та обсягів міграції, а також знаходження оптимальних рішень для уникнення негативного впливу на економіку держави великих її обсягів.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є аналіз сучасних тенденцій трудової міграції, виокремлення вже наявних наслідків (зокрема для Закарпатської області), а також формування на основі економічного аналізу подальших тенденцій міграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними ООН кожен 8 житель планети живе за кошти надіслані трудовими мігрантами. Завдяки економічній глобалізації міграційні процеси постійно зростають, а трудова міграція вже давно стала звичайним явищем для багатьох держав світу. Сучасні світові тенденції свідчать, що основна мета виїзду за кордон носить економічний характер, проте акценти в ній з необхідно переміщаються у розкіш.

Українські тенденції дещо відстають від світових, адже трудова міграція населення залишається об'єктивною потребою, а грошові трансферти залишаються засобом існування багатьох домогосподарств.

Як свідчать основні економічні показники розвитку, в Україні вже 2 рік поспіль спостерігається економічне зростання. У гривневому еквіваленті ВВП на душу населення постійно зростав, але за оцінками Світового банку у доларовому еквіваленті (США) ВВП на душу населення в Україні у 2014 році становив 3014,6 дол. США, а у 2017 р. – 2640,3 дол. США. Важливими факторами, що мали вплив на дані показники є дерегуляція підприємницької діяльності, успішна реалізація положень Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, підвищення ефективності управління державними інвестиціями та державним сектором економіки. Але необхідно враховувати й той фактор, що розміри ВВП з 2014 року постійно збільшувались, а чисельність населення постійно зменшувалась [1].

За даними Міністерства соціальної політики, покращується й ситуація на загальнодержавному ринку праці, так у січні-вересні 2018 року кількість працевлаштованих на створені нові робочі місця збільшилась на 32,5% порівняно з аналогічним періодом 2017 року, зокрема відбулися наступні позитивні зрушення:

1. Знизився рівень безробіття до 8,3%, що є найнижчим показником з 2014 року.
2. Зростає попит і пропозиція робочої сили, оскільки підприємства поліпшують свої прогнози, щодо кількості робочих місць.
3. Зріс показник зайнятого населення до 16,5 млн. осіб, переважно за рахунок жінок та жителів міських поселень.
4. Зросла чисельність економічно активного населення до 18 млн. осіб.
5. Скорочується навантаження на одне вільне робоче місце, за даними Держстату, кількість вільних робочих місць за січень-вересень 2018 року зросла на 9,3% у річному вимірі. Найбільше в освітній, професійній, науковій та технічній діяльності, але найбільший попит спостерігається на робітничі спеціальності та найпростіші професії [3].

Зростання зайнятості пояснюється зростанням кількості зайнятих на малих та мікропідприємствах, а також кількості зареєстрованих фізичних осіб – підприємців та їх найманих працівників. То ж, можемо спостерігати певні оптимістичні прогнози та покращення показників національного ринку праці та чи відповідають вони й регіональним тенденціям та здатні зробити будь-який вплив на сучасні міграційні процеси.

Найбільше трудових мігрантів припадає на західні області, де за статистикою є близько 20% сімей, у яких хоча б один член виїжджав за кордон для працевлаштування. Особливу увагу слід приділити Закарпатській області, в якій завдяки географічному розташуванню та наявності 4 кордонів з країнами ЄС, міграційні процеси розвиваються великими темпами. Даний регіон відноситься до територій з низьким рівнем розвитку продуктивних сил та індустріалізації, тому мотиви пошуку роботи за кордоном тут досить очевидні, адже більшість місцевих жителів виділяють саме потребу у забезпечені сімей як основну причину виїзду за кордон. До основних потреб також відносять покращення житлових умов, покупка товарів тривалого вжитку, повернення боргів, накопичення коштів для медичного забезпечення, оплату за навчання у вищих навчальних закладах, та рідше накопичення капіталу для відкриття власної справи.

Виїжджаючи за кордон мігранти усвідомлюють, що можуть стикнутися з певними ризиками та негативними наслідками, такими як розлука з родиною, труднощі інтеграції в нове суспільство, можлива втрата професійного рівня, у випадку коли висококваліфікований працівник з вищою освітою працює на сезонних сільськогосподарських та ремонтно-будівельних роботах. Ризики нелегального працевлаштування включають в себе недотримання техніки безпеки, загроза депортації,

ненормований робочий графік, відсутність гарантії, щодо отримання заробітної плати і т.д. Але дані ризики нівелюються значною потребою у фінансовому забезпеченню та неможливістю знайти гідну роботу на території регіону [3, с. 144-148].

Розглядаючи динаміку основних показників ринку праці Закарпаття, можна простежити, що ситуація протягом 2014-2017 рр. погіршувалася рівень безробіття зростав, чисельність економічно активного та зайнятого населення зменшувалася. Дана ситуація посприяла щорічному збільшенню трудових мігрантів із області, що в подальшому також призвело до негативних наслідків. Основні показники рику праці регіону наведено в табл. 1.

Незначне покращення показників спостерігалось в 2018 році, рівень безробіття зменшився на 0,7% до 10.1 %, але якщо порівняти показник безробіття з відповідним показником сусідніх країн, то побачимо, що в них він різко зменшується: в Угорщині – 4,3%, Польщі – 4,8%, Словаччині – 7,5%, то можна побачити, що в Закарпатській області ситуація несприятлива, оскільки велика частина населення працює за кордоном, деякі експерти називають цифру в 200 тис. трудових мігрантів. То ж, на ринку праці спостерігається значний дисбаланс між попитом та пропозицією, кадровий голод в деяких галузях, великим підприємствам області не вистачає трудових ресурсів. Найбільшим попитом користуються робітничі професії: швачки, електромонтери, працівники сільського господарства, продавці, медсестри, охоронники, перукарі [5].

Велика частка трудових мігрантів саме й виконують зазначену роботу адже заробітна плата в декілька разів перевищує середню заробітну плату в регіоні. Так, в 2018 році середньомісячна заробітна плата в Закарпатській області становила 7776 грн., що еквівалентно 275 дол. США, для порівняння в країнах-реципієнтах трудових мігрантів дані показники становлять: Польща – 2307 дол. США, Словаччина – 2144 дол. США, Угорщина – 1992 дол. США, Чехія – 2260 дол. США, Німеччина – 5242 дол. США, Італія – 2955 дол. США, Іспанія – 2837 дол. США, Португалія – 1434 дол. США. Отже, різниця значна і досягнути такої оплати праці поки що нереально за сучасних економічних умов. – презентація.

Наступною особливістю закарпатської трудової міграції є її ланцюговий характер, вдале працевлаштування одного із членів родини нерідко спричиняє працевлаштування й інших родичів та знайомих. Особливо значущим цей фактор є в сільській місцевості, де традиційно наявні розгалужені по населеним пунктам сільського типу родинні зв'язки і груповий характер працевлаштування чоловіків, які серед трудових мігрантів кількісно переважають. Розглядаючи географічну структуру проживання мігрантів, то тут також стабільно найбільша кількість робітників проживає в гірській місцевості, а найменше в низинній зоні [3, с. 144-148].

Ще однією закономірністю трудової міграції, яка постійно зростає є виїзд за кордон висококваліфікованих спеціалістів, що спричинено курсом розвинених країн на інноваційний шлях розвитку, що формує попит на високоінтелектуальну працю. З одного боку це є позитивним явищем, але з іншого є втратою для країни, оскільки втрачається найкращий трудовий потенціал, уповільнюється розвиток середнього класу, що є основою економічного розвитку будь-якої розвиненої держави. Відповідно, наявна модель економіки понижує цінність інтелектуальної праці, що по суті становить основу соціально-економічних перетворень.

На даний момент оцінити масштаби трудової міграції населення України досить важко, адже велика частина мігрантів працює за кордоном нелегально, загальну оцінку кількості мігрантів можна отримати, якщо враховувати дані країн ЄС, Державної прикордонної служби України та опитування. За даними Центру економічної стратегії, близько 4 млн. українців працюють за кордоном,

Таблиця 1

Показники ринку праці Закарпатської області

Роки	Економічно активне населення працездатного віку		Зайняте населення		Безробітне населення за методологією МОП працездатного віку	
	В середньому тис. осіб	У % до населення відповідної вікової групи	В середньому тис. осіб	У % до населення відповідної вікової групи	В середньому тис. осіб	У % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2011	540,7	69,9	485,5	62,8	55,2	10,2
2012	548,4	70,3	497,8	63,8	50,6	9,2
2013	553,8	70,5	508,2	64,7	45,6	8,2
2014	554,0	70,0	500,9	63,3	53,1	9,6
2015	550,5	69,3	498,0	62,6	52,5	9,5
2016	545,6	68,3	489,3	61,2	56,3	10,3
2017	539,3	68,0	481,1	60,6	58,2	10,8
3 квартал 2018	540,6	68,5	486,1	61,6	54,5	10,1

Джерело: [4]

тобто 16% працездатного населення. Але дана міграція має «циркулярний» характер, так як більшість громадян виїжджають за кордон, заробляють гроші і повертаються додому. Так, одночасно за кордоном перебувають не всі 4 млн., а близько 2,6-2,7 млн. осіб, що відображають офіційні дані Державної служби статистики України, які показують, що за кордоном менше року одночасно працювали: 2005-2008 рр. – 1,5 млн. осіб, 2010-2017 рр. – 1,2 млн. осіб, 2015-2017 рр. – 1,3 млн. осіб.

Насправді кількість трудових мігрантів набагато більша, оскільки за оцінками експертів ще близько 3 млн. працює нелегально [6].

Наступною тенденцією є те, що українці, які працюють в країнах з значно вищим ніж в Україні рівнем розвитку все частіше мають змогу професійно та соціально зростати, що нерідко веде за собою набуття статусу постійного жителя. Випадки возз'єднання сімей частішають, в інших випадках перебування за кордоном трансформує ціннісні орієнтації стосовно родинних зв'язків, трудова міграція набуває безповоротного характеру. Це в свою чергу призводить до неминучих демографічних втрат та зниження якісних та кількісних параметрів трудового потенціалу.

Має місце ситуація коли дана проблема є замкнутим колом: низький рівень соціально-економічного розвитку, безробіття та низький рівень заробітної плати по відношенню до споживчих цін спричиняють збільшення трудової еміграції українського населення, вона в свою чергу спричиняє також економічні диспропорції, створюючи дисбаланс на ринку праці та гальмуючи розвиток держави. Дана проблема потребує значної уваги держави, бо дуже важко передбачити як саме складеться подальша ситуація, можна зробити тільки деякі прогнози.

На даний момент постає питання, яких тенденцій очікувати в майбутньому. Якщо розглядати довгострокову перспективу, то загальновідомим є той факт, що як в Європі так і в країнах СНД спостерігається депопуляція населення, що негативно впливає на відтворення населення та функціонування ринку праці. За прогнозами експертів ООН, до 2050 року частка європейського населення в світі становитиме 7,2%, даний факт свідчить про те, що трудова міграція зростатиме, оскільки власні трудові ресурси європейців не зможуть забезпечити потребу в робочій силі, а до 2050 року дані країни потребуватимуть 47,9 млн. мігрантів. Звичайно Україна не єдиний донор трудових мігрантів, але враховуючи той фактор близькості та спорідненості з європейськими країнами, а також постійно падаючий рівень життя українського населення, українські трудові мігранти активно братимуть участь в даних процесах. За прогнозними оцінками до 2030 року кількість населення України скоротиться до 30 млн., що становитиме реальну загрозу для соціально-економічного розвитку країни [7, с. 32-40].

За результатами дослідження Міжнародної організації праці, прогнозується потенційне подальше зростання трудової міграції на 12%, стабільно найбільший потенційний потенціал у західних регіонах-Тернопільській, Волинській та Закарпатській областях. Щодо внутрішньо переміщених осіб, то з усіх опитаних тільки 1% вже знайшли роботу за кордоном, і 4% мають намір це зробити. Що стосується основних сфер зайнятості та географії все теж залишатиметься стабільно, більшість мігрантів будуть зайняті у сферах будівництва, домашньої роботи, сільського господарства та готельного бізнесу в Чеській Республіці, Польщі, США, Німеччині, Італії та Великобританії, тобто не зміниться нічого, окрім зростаючої кількості трудових мігрантів [8].

Дані твердження є досить реалістичними, адже держава на сьогоднішній день ніяк не реагує на ті виклики, які створює втрата трудового потенціалу, а європейські країни створюють досить вигідні умови.

Одним з головних напрямів української трудової міграції залишається Польща, яка надала в 2017 році понад 1,7 млн. дозволів на проживання, не враховуючи власників «картки поляка», з нелегальними мігрантами кількість є ще більшою. Основною причиною залишається вища порівняно з Україною заробітна плата в 2-3 рази. Але в Польщі є серйозні конкуренти у боротьбі за робочу силу. В серпні 2018 року Федеральна агенція працевлаштування Німеччини заявила, що країна потребує 1,2 млн. робітників, а уряд Німеччини почав активно обговорювати заходи з реагування, тобто це означатиме спрощення процедур залучення працівників поза межами ЄС. Це відправна точка ланцюгової реакції, яка в підсумку суттєво зачіпає інтереси України. Польща постійно проводить дослідження у середовищі трудових мігрантів, і багато з них даний момент виявив зацікавленість щодо переїзду в Німеччину заради більших заробітних плат. Польща це сприймає як загрозу, оскільки за прогнозами Уряду в 2030 році країні знадобиться 4 млн. трудових мігрантів. Тому очевидним є той факт, що поляки можуть в майбутньому запропонувати нові дуже привабливі стимули для українських заробітчан мігрувати до Польщі, так само зробить Чехія, Угорщина, хоч там порівняно менший обсяг пропозицій робочих місць. В даній ситуації присутній і політичний момент, адже країни Центрально-Східної Європи часто використовують українських мігрантів в якості аргументу проти прийняття мігрантів з Африки чи Близького Сходу. Отже, європейські країни вже почали конкурувати за трудові ресурси, в тому числі й за українські.

Для того, щоб попередити можливі негативні наслідки від втрати робочої сили наша держава

повинна вживати певних заходів та реагувати на несприятливу ситуацію.

Потрібно знайти певні тактичні та стратегічні рішення, що зможуть пом'якшити ризики.

По-перше, потрібно відходити від стереотипу, що Україна – це ринок з дешевою та кваліфікованою робочою силою, цієї переваги вже нема і надалі її створювати не потрібно, оскільки це також спричинило дисбаланс на ринку праці.

По-друге, не акцентувати свою увагу на секторах, які вже давно конкурують по заробітних платах з Польщею, а саме IT та ФОПи, репресивний тиск потрібно спрямувати на офшорні зони та неефективні державні підприємства.

По-третє, треба почати діалог з Європою про компенсацію за підготовку кадрів, до того ж, такі моделі існують, а кошти можна спрямувати на відродження системи професійно-технічної освіти.

Щодо стратегічних рішень, то тут перш за все потрібно відновити довіру людей до держави та створити певні умови, щоб мігранти могли повертатися на Батьківщину вже із набутим досвідом та капіталом. Штучно утримувати людей не вдасться, але можливо розбудувати систему державної допомоги трудовим мігрантам, щоб вони були за кордоном максимально захищеними, мали всю необхідну інформацію як працювати легально та відстоювати свої права [9].

Одною з основних проблем ринку праці України є те, що робочі місця створюються в основному на виробництвах з низькою доданою вартістю, створення нових технологічних виробництв повного циклу проходить вкрай рідко. Саме це й відбиває структуру нашої економіки та нашого експорту, який складається переважно з сировини та напівфабрикатів. Потрібно зосереджувати свою увагу на промисловій політиці, яка буде відповідати поточним викликам, сприяти підвищенню культури та ефективності виробництва, зростанні продуктивності праці, що дозволить створити нові робочі місця.

Але найкращий спосіб забезпечити достатньою кількістю робочих місць населення – це домогтися стабільних темпів зростання. Для зростання ВВП на рівні 4-6% на рік Україні потрібно забезпечити рівень інвестицій до 20% ВВП, на даний момент цей показник дорівнює до 2% ВВП, адже інвестиції є ключовим джерелом створення нових виробничих потужностей, а отже й робочих місць.

Так, на приклад, будівництво є одним з найкращих мультиплікаторів економічного зростання, адже кожна гривня, вкладена в будівництво дає 2,5-3 грн. гривні приросту ВВП, а кожне додаткове місце – забезпечує роботою 5-6 працівників в інших галузях [2].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні тенденції трудових міграційних процесів показують, що Україна на даному етапі свого розвитку не може забезпечити велику частину свого населення гідними умовами праці та заробітною платою. Макроекономічні показники та показники загальнодержавного ринку праці на даний момент дещо покращуються, але не мають значного впливу на загальний рівень життя населення і не стимулюють мігрантів повертатися на Батьківщину. Зменшення безробіття на навантаження на вільні робочі місця відбуваються за рахунок міського населення та жінок, в той час як основну частину трудових мігрантів становлять чоловіки з переважно сільської місцевості найменш урбанізованих Західних областей. Негативною тенденцією даних процесів є і втрата висококваліфікованих спеціалістів, які за сучасної української економічної моделі не здатні реалізувати свій потенціал та змушені емігрувати до високорозвинених країн з інноваційною моделлю економіки. Тобто, втрачаються найкращі трудові ресурси, які б могли зробити значний вклад в розвиток держави. При незмінній економічній та політичній ситуації, масштаби трудової міграції будуть збільшуватися щорічно, враховуючи політику країн ЄС, які вже почали конкурувати за залучення українських мігрантів.

Отже, потрібно прискорювати економічні реформи, що покращать соціально-економічне становище в державі та зупинять руйнівну міграцію: зберегти макроекономічну стабільність, завершити реформи стосовно створення ринку землі, протидії корупції та приватизації, оздоровити фінансовий сектор. Необхідним є створення умов для повернення хоч якоїсь частини мігрантів. Враховуючи той факт, що в Україні налічується 4 млн. трудових мігрантів, а за статистикою з сім'ями виїхало тільки 100 тис., то є велика імовірність, що досить значна частина все-таки повернеться. Держава повинна бути готовою до такого повернення і створити відповідні умови, щоб уникнути негативних наслідків. В подальшому потрібно досліджувати та знаходити оптимальні економічні моделі заохочення повернення мігрантів на Батьківщину, вивчати зарубіжний досвід перетворення міграційного капіталу на механізм, що допоможе прискорити інтеграцію України до Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міграційний профіль України за 2017 рік. *Державна міграційна служба України*. URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2017.pdf. (дата звернення: 2018).

2. Данилишин Б. Відсталість дає Україні час подумати над методами вирішення проблем технологічного безробіття. *Деловая Столица.* URL: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/bogdan-danilishin-vidstalist-dae-ukrayini-chas-podumati-18122018220000. (дата звернення: 02.01.2019).

3. Рюль В. Специфіка закарпатської транскордонної трудової міграції та соціальних процесів пов'язаних з нею. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Педагогіка. Соціальна робота.* 2012. Вип. 24. С. 144-148.

4. Основні показники ринку праці у 2000-2017 рр. / Офіційний сайт Головного управління статистики в Закарпатській області. URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/pracja/2018/osn_pokaz_2000-2017.pdf. (дата звернення: 2018).

5. Фущич Ю. На ринку праці Закарпатті величезний дисбаланс. URL: https://pershij.com.ua/na-rynku-pratsi-zakarpatti-velycheznyi-dysbalans. (дата звернення: 29.01.2018).

6. Бойко Л. Ціна мігрантів для сучасної економіки України. Статистика // Місто. URL: https://mi100.info/2018/05/26/tsina-migrantiv-dlya-suchasnoyi-ekonomiky-ukrayiny-statystyka. (дата звернення: 26.05.2018).

7. Регулювання трудоміграційних процесів в транскордонному регіоні : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Пітюлича М.І.; [М.І. Пітюлич, В.В. Гоблик, Т.Д. Щербан та ін.]. Мукачево : Вид-во МДУ, 2015. 148 с.

8. Трудова міграція з України // Європейський Союз в Україні. URL: https://medium.com/@euukrainecoop/ukraines-labour-migration-ua5e508b82ef1e. (дата звернення: 03.04.2018).

9. Безсмертний Р. Як Україні повернути трудових мігрантів? *Новое Время.* URL: https://nv.ua/ukr/opinion/jak-ukrajini-povernuti-trudovikh-mihrantiv-2494933.html. (дата звернення: 18.09.2018).

REFERENCES:

1. (2018) Mighracijnyj profilj Ukrajiny [Migration profile of Ukraine for 2017]. Derzhavna mighracijna sluzhba Ukrajiny [State Migration Service of Ukraine]. Available at: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2017.pdf. (accessed: 2018).

2. Danylyshyn B. (2019) Vidstalistj daje Ukrajini chas podumaty nad metodamy vyrishennja problem tekhnologhichnogho bezrobittja [The backwardness gives Ukraine time to think about ways to solve technological unemployment problems]. Delovaja Stolyca [Business Capital]. Available at: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/bogdan-danilishin-vidstalist-dae-ukrayini-chas-podumati-18122018220000 (accessed: 02.01.2019).

3. Rull V. (2012) Specyfika zakarpatsjkoji transkordonnoji trudovoji mighraciji ta socialjnykh procesiv pov'jazanykh z neju [Specificity of Transcarpathian transboundary labor migration and social processes associated with it]. *Scientific bulletin of Uzhgorod National University. Series: Pedagogy. Social work*, vol. 24, pp. 144-148.

4. (2018) Osnovni pokaznyky rynku praci u 2000-2017 rr [The main indicators of the labor market in 2000-2017]. Oficijnyj sajt Gholovnogho upravlinnja statystyky v Zakarpatsjkij oblasti [Official site of the Main Department of Statistics in the Transcarpathian region]. Available at: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/pracja/2018/osn_pokaz_2000-2017.pdf. (accessed: 2018).

5. Fushchych Y. (2018) Na rynku praci Zakarpatti velycheznyj dysbalans [On the labor market of Transcarpathia is a huge imbalance]. pershyy.com.ua. [pershyy.com.ua]. Available at: https://pershij.com.ua/na-rynku-pratsi-zakarpatti-velycheznyi-dysbalans/ (accessed: January 29, 2018).

6. Boyko L. (2018) Cina mighrantiv dlja suchasnoji ekonomiky Ukrajiny. Statystyka [The price of migrants for the modern economy of Ukraine. Statistics]. // Misto [Misto]. Available at: https://mi100.info/2018/05/26/tsina-migrantiv-dlya-suchasnoyi-ekonomiky-ukrayiny-statystyka/ (accessed: 05/26/2018).

7. Pityulich E., Goblik V.V., Scherban T.D. (2015) Reghuljuvannja trudomighracijnykh procesiv v transkordonnomu reghioni [Regulation of labor migration processes in the transboundary region]. Mukachevo: MSU. (in Ukrainian).

8. (2018) Trudova mighracija z Ukrajiny [Labor migration from Ukraine]. Jevropejsjkyj Sojuz v Ukrajini [European Union in Ukraine]. Available at: https://medium.com/@euukrainecoop/ukraines-labour-migration-ua5e508b82ef1e (accessed: 03/04/2018).

9. Bezsmertnyy R. (2018) Jak Ukrajini povernuty trudovykh mighrantiv? [How can Ukraine return migrant workers?]. Novoe Vremja [New Time]. Available at: https://nv.ua/ukr/opinion/jak-ukrajini-povernuti-trudovikh-mihrantiv-2494933.html (accessed: 18.09.2018).

Tsimbolynets Ganna
Lecturer at the Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University

ECONOMIC IMBALANCES AND NEW TRENDS IN LABOR MIGRATION

Migration processes in modern Ukrainian society have acquired considerable scale to have a significant impact on the economic and social spheres. Therefore, it is necessary to analyze the current state of the impact of migration on economic processes and determine what trends should be expected in the future, what role the state should play in creating favorable conditions for the return of migrant workers.

The purpose of scientific research is to analyze the current trends of labor migration, to distinguish already existing consequences (in particular, to the Zakarpatska oblast), as well as to formulate, on the basis of economic analysis, the further trends of migration processes.

Research methods. To solve problems we used a set of general scientific methods, which provided the logic and systematic study. Methodological basis of work are dialectical and systematic approaches. Methods of comparative and comparative analysis were used to distinguish the trends of labor migration, as well as forecasts for its further volumes.

Research results. The study found that the largest imbalance in the labor market is observed in the western regions, where geographical and historical closeness, a significant difference in wages and low levels of development of productive forces continue to motivate the people of the region to leave the country and look for a source of income abroad.

This problem has signs of a closed circle, because economic disproportions have caused mass labor migration, which in turn poses a threat to further socio-economic development of Ukraine, although at the moment it supports the country's economy more than foreign investments.

With an unchanging economic and political situation, the scale of labor migration will increase annually. It is well-known that a significant population depopulation is expected in Europe, and according to projected estimates of the population of Ukraine by 2030 it will be reduced to 30 million. In addition, EU countries have already begun a competitive struggle for Ukrainian labor migrants. Ukraine can not compete with these countries now, and the return of a large number of labor migrants will have a negative impact on the economy, increase social tension and imbalance in the labor market.

It is necessary to accelerate economic reforms that will improve the socio-economic situation in the country and will stop the devastating migration: to maintain macroeconomic stability, complete reforms in the creation of the land market and privatization, the fight against corruption, and to improve the financial sector. It is necessary to create conditions for the return of at least some of the migrants.

Taking into account the fact that there are 4 million migrant workers in Ukraine, and only 100 thousand went abroad with their families, there is a high probability that a significant part will still return. The state must be ready for such a return and create appropriate conditions to avoid negative consequences.

The practical value of scientific results is the complex analysis of both modern economic processes in Ukraine that affect labor migration as well as the policies of foreign countries regarding the attraction of Ukrainian labor migrants. The results of the article are the basis for further research in finding optimal measures to reduce the rate of migration and to minimize the negative consequences of the loss of labor resources.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОСИСТЕМНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ЗБИТКІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

METHODICAL APPROACHES AS TO THE LOSSES EVALUATION AT THE LOCAL LEVEL

УДК 330.131:502.33

Патока І.В.
к.е.н., с.н.с.,
провідний науковий співробітник
відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу
Державна установа «Інститут економіки
природокористування
та сталого розвитку
Національної академії наук України»

Досліджені наукові підходи до екосистемного визначення збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні. Акцентовано, що важливою складовою методологічного обґрунтування екосистемного визначення збитків є екосистемний підхід до класифікації елементів природного капіталу. Диференційовані підходи до економічної оцінки екосистем, представлена їх класифікація. Визначена природа збитків з екосистемної точки зору. Проаналізовані методичні підходи до екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків на місцевому рівні, що ґрунтуються на оцінці економічної цінності екосистем, з точки зору переваг та проблем використання. Представлена класифікація методів екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні. Розроблений приклад екосистемної оцінки заподіяного збитку в результаті втрачених екосистемних послуг на місцевому рівні.

Ключові слова: *екосистемний підхід, оцінка збитків, екосистемні послуги, методи екосистемного визначення збитків, місцевий рівень.*

Исследованы научные подходы к экосистемному определению ущербов от негативных последствий хозяйственной деятельности на местном уровне. Акцентировано, что важной составляющей методологического обоснования экосистемного определения ущербов является экосистемный подход к классификации элементов природного капитала. Дифференцированы подходы к экономической оценке экосистем, представлена их классификация. Определена природа ущерба с экосистемной точки зрения. Проанализированы методические подходы к экосистемному определению ущербов на местном уровне, основанные на оценке экономической ценности экосистем, с точки зрения преимуществ и проблем использования. Представлена классификация методов экосистемного определения ущербов от негативных последствий хозяйствования на местном уровне. Показан пример экосистемной оценки причиненного ущерба в результате утраченных экосистемных услуг на местном уровне.

Ключевые слова: *экосистемный подход, оценка ущерба, экосистемные услуги, методы экосистемного определения ущерба, местный уровень.*

The actuality of the ecosystem assessment of losses from negative economic consequences is conditioned by the need to strengthen the market levers of influence on pollutants in the context of decentralization of the management system in Ukraine. A study is made of the scientific approaches as to ecosystem assessment of the losses caused by the negative consequences of the local management. It is emphasized that an important component of the methodological substantiation of the ecosystem losses evaluation is the ecosystem approach to classification of the natural capital elements. The damage from the ecosystem point of view is analyzed. It is emphasized that the ecosystem assessment of the environmental pollution losses at the local level is impossible without taking into consideration the up-to-date approaches as to the ecosystem development analysis and their state assessment. It has been proved that the ecosystem-based definition of damage from negative local-level economic impacts should include an assessment of the full range of costs associated with the maintenance and restoration of ecosystems. The approaches as to the ecosystems economic assessment are differentiated and classified. Basing on the evaluation of the ecosystems economic value in terms of their advantages and usage an analysis is made of the methodical approaches as to the ecosystem assessment of the caused and prevented losses at the local level. The methods of the ecosystem evaluation of the caused and prevented losses at the local level are grouped basing on the assessment of the economic ecosystems value. The classification of methods of ecosystem determination of caused and prevented losses from negative consequences of management at the local level is presented. An example is supplied of the ecosystem evaluation of the caused loss as a result of the lost ecosystem services at the local level. The necessity of forming in Ukraine effective methodical approaches to ecosystem analysis of losses from negative consequences of economic activity and corresponding regulatory and legal support with account of modern European integration requirements is emphasized.

Key words: *ecosystem approach, losses evaluation, ecosystem services, methods of the ecosystem losses evaluation, local level.*

Постановка проблеми. У доповіді «Довкілля Європи: стан і перспективи», підготовленою Європейським агентством з навколишнього середовища в 2010 р, стверджується, що перехід до «зеленої» економіки залежить від вирішення двох однаково важливих завдань: підтримки структури і функцій екосистем (здатність екосистем до відновлення) і вироблення підходів, що дозволяють скоротити використання ресурсів при виробництві та споживанні, а також знизити відповідний вплив на навколишнє природне середовище [1]. З цієї точки зору економічна оцінка стану екосистем, прогнозування змін різних факторів і можливих наслідків від цих змін є край важливим науковим завданням. Навіть у випадку, коли негативні наслідки впливу на довкілля безпосередньо не загрожують, їх потрібно знати, вміти визначати і володіти можливостями попередження та уникнення руйнівного впливу. Складовою цих завдань є екосистемне оцінювання збитків навколишньому природньому середовищу, що грунтується на аналізі організації та функціонуванні екосистем.

Необхідно зазначити, що комплексний екосистемний підхід у практиці природокористування України, який був би здатний змістити пріоритети економіки і забезпечити сталий розвиток, не набув достатнього поширення. Тому екосистемний підхід до аналізу збитків від негативних наслідків господарювання потребує формування ефективних механізмів їх оцінювання, адже на основі економічної оцінки екосистемних втрат можна враховувати як ринкову вартість і цінність екосистем, так і з'ясувати реальну ситуацію щодо фінансових надходжень від їх експлуатації.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у дослідження загальних проблем визначення збитків від забруднення довкілля та оцінки негативних наслідків господарської діяльності на навколишнє середовище зроблено вітчизняними й зарубіжними ученими: О.Ф. Балацьким, С.Н. Бобильовим, О.О. Веклич, С. М. Волошиним, Б.М. Данилишиним, Л.В.Жаровою, А.Б. Качинським, С.М. Козьменком, Л.Г. Мельником, Є.В. Мішеніним, О.І. Пашенцевим, І.М. Потравним, О.Г. Рогожиним, А.В. Степаненком, О.М. Теліженком, С.К. Харічковим, М.А. Хвесиком, Є.В. Хлобистовим, Є.О. Яковлєвим та іншими. На сучасному етапі поглиблення інституціональних трансформацій зазначена проблематика також не втрачає своєї актуальності через недостатню вивченність у контексті вимог, що пред'являються природоохоронними директивами ЄС. Зокрема, залишаються мало дослідженими питання щодо застосування екосистемного підходу до визначення збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні, визначення та параметризація збитків від негативних наслідків господарювання та заподіяної внаслідок цього шкоди опосередкованого характеру на місцевому рівні через втрату екосистемних послуг місцевості.

Постановка завдання. Розробка методичних підходів до екосистемного оцінювання збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу. Впродовж останніх десяти років впровадження екосистемного підходу в управлінську діяльність різних ієрархічних рівнів є однією з найгостріших проблем для всіх країн світу, що викликано швидкими темпами деградації та знищення природних екосистем. Загалом екосистемний підхід представляє собою методологічну структуру для обґрунтування економічними суб'єктами управлінських рішень у процесі розробки стратегій розвитку та формування способів планування. Цей підхід не замінює інші стратегії екологічного управління та екологічного менеджменту, що спрямовані на охорону природного середовища, збереження окремих видів живих організмів, а скоріше має сприяти інтеграції усіх існуючих міжнародних та національних програм і методів. Офіційне затвердження екосистемного підходу, як домінуючої стратегії комплексного управління земельними, водними та біологічними ресурсами, що забезпечує їх збереження та стале використання на справедливій основі, відбулося у 2000 році на П'ятій нараді «Конвенції про біологічне різноманіття» в Найробі [2].

В екологічній економіці в світі сформувався екосистемний підхід до класифікації елементів природного капіталу, що є важливою складовою методологічного обґрунтування екосистемного визначення збитків. Відповідно до цього підходу, структурними одиницями поновлюваного природного капіталу є екосистеми. Екосистемний підхід є стратегією комплексного управління земельними, водними і живими ресурсами, яка стимулює їх збереження і стале використання на справедливій основі. На цій основі формується світова ціна поновлюваного природного капіталу.

В останні роки розгляд екосистем як капіталу отримало свою практичну інтерпретацію в проектах і розробках Екологічного департаменту Світового Банку. Зокрема, в роботі С. Паджіоли, К. фон Ріттера і Дж. Бішопа «Оцінюючи економічну цінність збереження екосистем» [3] пропонується розглядати екосистеми в якості однієї з форм капіталу. Наприклад, ліси – це багатство з точки зору деревини та недеревних продуктів, а також послуг, які вони надають.

Подібно до того, як запас фізичного капіталу (обладнання, будівлі, інфраструктура і т.д.) визначає масштаби промислового виробництва країни, запас природного капіталу визначає кількість екологічних послуг, які може отримати країна. Екосистеми, що розглядаються в якості природного капіталу, мають переваги перед фізичним капіталом, так як за умови грамотного управління вони здатні відновлюватися. Але, як і фізичний капітал, природний капітал схильний до виснаження, через що скорочуються майбутні виробничі можливості. Так, у випадку лісових угідь, темпи вирубки лісів, що перевищують темпи природного зростання, забезпечуються за рахунок скорочення запасу даного ресурсу. Через це постраждає майбутнє виробництво, а також будь-які інші послуги, що продукуються лісами.

На даний час природні ресурси активно залучаються у господарський обіг і виступають важливим фактором виробництва та унікальним природним товаром, який, як і інші фактори виробництва, має свою вартість. Відповідно, у випадку погіршення якості цього товару протягом періоду використання природокористувачі повинні сплачувати певну плату, яка б в ідеалі покривала усі витрати на відновлення, підтримання базових параметрів та компенсацію збитків за безповоротну втрату цих ресурсів.

З екосистемної точки зору збитки можуть виникнути внаслідок знищення елементів природного середовища, його забруднення викидами,

стоками, відходами, виснаженням природних комплексів, нераціональним використанням природних ресурсів, порушенням екологічних зв'язків у середовищі існування живих організмів, в тому числі людини. Тому для екосистемного аналізу збитків, заподіяних внаслідок нераціонального використання та забруднення місцевих природних ресурсів необхідно враховувати закономірності, що лежать в основі функціонування природних біогеоценозів. Оцінка негативного впливу на екосистеми базується на двох основних альтернативних підходах. Перший враховує фактичну (по можливості – повну) оцінку завданого збитку, другий – попередні витрати на запобігання можливих збитків. Перший тип оцінок визначає фактичні збитки чи витрати, спрямовані на ліквідацію негативних наслідків дії на навколишнє середовище, другий – потенційні збитки внаслідок негативного впливу. Робота над ліквідацією заздалегідь передбачених збитків передбачає впровадження різного виду захисних заходів щодо недопущення збитків.

Для екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків важливим є теза, що складовою економічного збитку, обумовленого існуванням і діяльністю людини, є збиток екосистемам, що проявляється через деградацію ландшафту, генетичні мутації, зникнення окремих біологічних видів, порушення умов відтворення відновлюваних природних ресурсів та ін. Тобто екосистемні збитки можуть проявлятися через деградацію водних комплексів, атмосфери, флори, фауни, ґрунтів, ландшафтів, погіршення здоров'я людей та скорочення тривалості їхнього життя.

Екосистемне визначення збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні повинно включати оцінку повного комплексу витрат, пов'язаних з підтримкою та відновленням екосистем:

- витрати управління: прямі фінансові витрати, людські ресурси, які необхідні для відновленням екосистем;
- альтернативні витрати: теоретичні затрати часу, землі, грошей чи інших ресурсів, необхідних для збереження екосистем, які могли б принести дохід за умови, якби вони були використані чи зосереджені в іншому місці;
- витрати для інших потреб: шкода, спричинена дією деградованих або ушкоджених екосистем та ресурсів для місцевих громад, включаючи людські захворювання, хвороби домашніх тварин, шкідники с/г культур та інші джерела боротьби за ресурси.

Можна диференціювати наукові підходи щодо економічної оцінки екосистем, зокрема, економічна оцінка може застосовуватися для розгляду конкретних аспектів цінності екосистем [3]. У табл. 1 представлена класифікація методів економічної оцінки екосистем.

Крім екосистемного визначення збитків результати оцінки екосистем можуть використовуватися в найширшому контексті для вирішення наступних завдань [4]:

- для встановлення пріоритетів дій;
- для розробки варіантів дій по досягненню цілей соціально-економічного розвитку та раціонального використання ресурсів природних екосистем;
- як концептуальні рамки і джерело інструментів для оцінки, планування та управління навколишнім середовищем;
- для прогнозування наслідків рішень, що впливають на екосистеми;
- як відправну точку майбутніх оцінок;
- як допомогу для організацій і підприємств з проведення комплексних оцінок екосистем і практичного впровадження їх результатів;
- для планування майбутніх досліджень.

Серед підходів до екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків виділяються такі, що ґрунтуються на оцінці економічної цінності екосистем, які, в свою чергу, базуються на: [5]

Таблиця 1

Класифікація методів економічної оцінки екосистем

Економічні підходи	Мета використання	Суть методу оцінки
Визначення загальної цінності поточних зисків щодо екосистеми.	Зрозуміти, який внесок для суспільства забезпечують екосистеми.	Визначити всі сумісні один з одним послуги, що надаються екосистемами; дати кількісне вираження кожній.
Визначення чистих вигод від дії/втручання, який приводить до змін в стані екосистеми.	Оцінити економічну доцільність конкретної дії або втручання.	Виміряти, яким чином кількість кожної послуги зміниться в результаті дії/втручання в порівнянні з її кількістю при умові відсутності такого втручання.
Аналіз розподілу витрат і зисків, пов'язаних з функціонуванням екосистеми (або дією/втручанням).	Виявити тих, що «виграли» і тих, що «програли» в інтересах забезпечення справедливості і з практичної точки зору.	Виявити відповідні зацікавлені групи; визначити, які конкретно послуги вони використовують, а також цінність цих послуг для конкретних груп (або зміни в цінності, викликані дією/втручанням).
Визначення потенційних джерел фінансування для захисту екосистем.	Зробити процес природоохоронної діяльності більш стійким з фінансової точки зору.	Виявити групи, яким надходять значні потоки зисків, і від яких за допомогою різних механізмів можна було б отримати фінансові кошти.

Джерело: складено автором за [3]

- ринковій оцінці;
- ренті;
- затратному підході;
- альтернативній вартості;
- загальній економічній цінності (вартості).

Переваги та проблеми використання цих підходів проаналізовані в табл. 2

Так як економічний збиток природним ресурсам та навколишньому середовищу можна виразити через втрату екосистемних послуг, то можливо параметризувати збиток через компенсацію послуг екосистем за час відновлення їх до первинного стану (або через вартість екосистемних послуг). Оцінка економічної вартості екосистемних послуг є важливою умовою для вибору оптимального рішення в питаннях раціонального природокористування на місцевому рівні через надання інформації про те, як екосистемні послуги впливають на економічну діяльність. Така оцінка допомагає досягнути порівнянності послуг екосистем із запланованими результатами інвестиційних проектів і тому дозволяє включати в економічні розрахунки вартість довкілля. Існує чотири підходи до оцінки економічної вартості екосистем них послуг:

1) метод прямого ринкового оцінювання;
2) метод непрямого ринкового оцінювання;
3) метод умовного оцінювання;
4) метод групової оцінки.

Метод прямого ринкового оцінювання полягає у визначенні вартості екосистемних послуг (товарів), на основі реальної ціни на ринку. Його в основному застосовують для оцінки товарів та культурних послуг (наприклад, рекреаційні послуги). Метод непрямого ринкового оцінювання застосовується в умовах відсутності ринків на певні товари та послуги екосистем. Існують наступні методи оцінки, які застосовуються для визначення готовності платити чи готовності прийняти компенсацію за отримання чи втрату даної послуги:

- метод запобіжних витрат – деякі послуги екосистем допомагають суспільству уникнути витрат, які б воно могло понести у випадку відсутності даних послуг. Наприклад, боротьба з повенями;
- метод альтернативної вартості чи вартості заміни – деякі послуги екосистем можуть бути замінені системами, штучно створеними людиною. Наприклад, природна переробка відходів болотистими місцевостями, яка може бути частково замінена штучними системами очищення води;
- метод факторного доходу – багато послуг екосистем збільшують доходи. Наприклад, природнє покращення якості води збільшує комерційну вигоду рибальства, водночас збільшуючи доходи рибалок;
- метод витрат на подорож – використання деяких послуг екосистем потребує подорожування. Затрати на подорож можуть відображати вартість даної послуги. Наприклад, вартість території відпочинку, яка приваблює певних відвідувачів, може бути відображена в коштах, які вони готові витратити на подорож до цієї території;
- метод гедоністичного ціноутворення – вартість послуг екосистем може бути відображена в ціні, яку люди готові заплатити за пов'язані з ними блага. Наприклад, вартість на житло біля парку зазвичай є більшою, ніж за ідентичне житло біля менш привабливих територій;

Таблиця 2

Методичні підходи до екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків на місцевому рівні, що ґрунтуються на оцінці економічної цінності екосистем

Підхід	Переваги	Проблеми використання
Ринкова оцінка	Наявність ринкової оцінки ресурсних функцій екосистем, що дозволяє регулювати ефективність використання ресурсів, приймати коректні економічні рішення на основі аналізу витрати-вигоди	Традиційний ринок дозволяє в основному оцінити тільки одну екосистемну послугу – таку, яка забезпечує ресурсами, а три інші найважливіші їх екосистемні послуги – регулююча, культурна і підтримуюча – не знаходять свого адекватного відображення
Рента	Економічний підхід, який широко використовується для оцінки багатьох природних ресурсів, що враховує рідкість природного блага	Складність визначення ренти для багатьох екосистемних послуг та природних ресурсів
Затратний підхід	Широко використовується для оцінки вартості відтворення екосистем при їх втраті або деградації. Відносна простота підходу. Витрати легше параметризувати в грошовій формі, ніж вигоди.	Нееквівалентність витрат отриманому ефекту. Так, відновлення знищених екосистем часто буває неможливим або надмірно складним, дуже дорогим.
Альтернативна вартість	Дозволяє оцінити природний об'єкт або ресурс, який має занижену або взагалі не має ринкову ціну, через втрачені доходи та вигоди	Високі ризики неекологічних рішень при високій альтернативній вартості, заниження негативних екстернальних (зовнішніх) витрат при альтернативних рішеннях
Загальна економічна цінність	Базується на спробі обліку всіх чотирьох видів екосистемних функцій. Інтегрує наявні підходи.	Складність обліку немонетарних екосистемних функцій, використання непрямих оцінок і необхідність проведення соціологічних обстежень (особливо для вартості існування, майбутніх цінностей)

Джерело: складено автором за [5]

• метод умовного оцінювання – вартість послуг екосистем може бути визначеною за допомоги побудови гіпотетичного сценарію на основі результатів анкетного опитування респондентів. Наприклад, можна запропонувати респондентам виразити свою готовність заплатити за покращення якості води в річці чи озері для того, щоб вони могли використовувати екосистемні послуги цієї водойми (плавання, рибальство);

• метод групового оцінювання – цей підхід до оцінки економічної вартості екосистем них послуг передбачає створення експертної групи.

Класифікацію методів екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні, що ґрунтується на застосуванні специфічних способів розрахунків, можна представити наступним чином:

1) Метод прямого рахунку збитку, що ґрунтується на зіставленні витрат на лікування населення, втрат врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби тощо в районі с забрудненим навколишнім середовищем і в контрольному (чистому) районі.

2) Аналітичний метод оцінки збитку, що ґрунтується на використанні попередньо виведених залежностей між окремими показниками реципієнтів і рівнем забруднення навколишнього середовища.

3) Емпіричний метод оцінки економічного збитку, що ґрунтується на використанні галузевих методик.

4) Метод оцінки збитку, що ґрунтується на готовності населення платити за сприятливу якість навколишнього середовища.

Слід зазначити, що перші два методи носять науковий і дослідницький характер.

В цілому методичні принципи оцінки збитку навколишньому середовищу з точки зору екосистемного підходу грунтуються більшою мірою на категорії нематеріальної вигоди, яку надає навколишнє середовище, куди відносяться такі категорії, як «вартість вибору», «вартість спадщини», «вартість існування» та ін. Йдеться про можливість використання певного аспекту навколишнього середовища в майбутньому.

Але необхідно відмітити, що оцінка економічної вартості екосистемних послуг є важливою умовою для вибору оптимального рішення в питаннях раціонального природокористування на місцевому рівні, тому розробки в даному напряму є найбільш нагальними.

Як зазначалось, при екосистемному підході економічний збиток довкіллю від негативних наслідків господарювання можна виразити через втрату екосистемних послуг, тобто збиток можливо параметризувати через вартість втрачених екосистемних послуг. Прикладом такої оцінки може бути аналіз збитків довкіллю на місцевому рівні, спричинений сміттєзвалищем твердих побутових відходів, яке розташовано в Макарівському районі Київської області. Площа земельної ділянки під сміттєзвалище становить 18,82 га, при чому склад грунтів земельної ділянки наступний:

1) рілля – 16,77 га;

2) відкриті землі без рослинного покриву – 0,4 га;

3) відкриті заболочені землі – 1,65 га.

Тобто, частина сміттєзвалища розташована на водно-болотних угіддях (ВБУ), а саме заболочені землі займають 1,65 га території об'єкту. При цьому донний ізоляційний екран на сміттєзвалищі відсутній. Існують різні оцінки екосистемних послуг водно-болотних угідь. Наприклад, функція забезпечення водно-болотних угідь оцінена в деяких зарубіжних дослідженнях, де середня економічна вартість 1 гектара ВБУ склала 201 дол./га [6]. Отже, 1,65 га заболочених земель надають екосистемних послуг на 331,65 дол. Так як на цих землях розташоване сміттєзвалище, можна говорити про втрачені екосистемні послуги забезпечення, регулювання, підтримки угідь (через втрату регулюючої та середовищеутворюючої функцій екосистем), тому можливо здійснити екосистемну оцінку збитків. Таким чином в даному випадку збитки довкіллю на місцевому рівні складають 331,65 дол.

Висновки з проведеного дослідження:

• екосистемний підхід до аналізу збитків від негативних наслідків господарювання потребує формування ефективних механізмів їх оцінювання, адже на основі економічної оцінки екосистемних втрат можна враховувати як ринкову вартість і цінність екосистем, так і з'ясувати реальну ситуацію щодо фінансових надходжень від їх експлуатації;

• екосистемний підхід до класифікації елементів природного капіталу є важливою складовою методологічного обґрунтування екосистемного визначення збитків;

• екосистемне визначення збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні повинно включати оцінку повного комплексу витрат, пов'язаних з підтримкою та відновленням екосистем;

• методичні підходи до екосистемного визначення заподіяних та попереджених збитків на місцевому рівні, що ґрунтуються на оцінці економічної цінності екосистем, мають свої переваги та проблеми використання, що важливо з точки зору екосистемного управління;

• при екосистемному підході економічний збиток довкіллю від негативних наслідків господарювання можна виразити через втрату екосистемних послуг, тобто збиток можливо параметризувати через вартість втрачених екосистемних послуг.

Подальші дослідження мають перспективи в таких напрямках:

• формування комплексного стратегічного підходу до впровадження екосистемного аналізу

збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні;

• розвиток ефективних методичних підходів до оцінювання збитків від негативних наслідків господарювання, в т.ч. забруднення навколишнього природного середовища як цілісної екосистеми, для оцінки інвестиційної привабливості території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Environment of Europe: state and prospects. N. p: The European Environment Agency, 2010.

2. Decisions adopted by the conference of the parties to the Convention on Biological Diversity at its Fifth Meeting Nairobi, 15-26 May 2000. Annex III // UNEP/CBD/COP/5/23. URL: https://www.cbd.int/doc/decisions/COP-05-dec-en.pdf.

3. Pagiola S., von Ritter K., Bishop J. Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation. World Bank, 2004.

4. Ecosystems and human well-being: synthesis / Millennium Ecosystem Assessment. World Resources Institute, Washington, DC: Island Press, 2005. 155 p. URL: https://www.millenniumassessment.org/ru/Reports.html.

5. Integrating the ecological and economic dimensions in biodiversity and ecosystem service valuation. Chapter 1. – In: The Economics of Ecosystems and Biodiversity Ecological and Economic Foundations. Ed. by Pushpam Kumar. Earthscan, London and Washington, 2010, p. 19. URL: http://www.teebweb.org/wp-content/uploads/2013/04/D0-Chapter-1-Integrating-the-ecological-and-economic-dimensions-in-biodiversity-and-ecosystem-service-valuation.pdf.

6. K. Schuyt, L. Brander. The economic values of world's wetlands. Gland/Amsterdam, 2004.

7. Sukhdev P., Wittmer H., Schroter-Schlaack Ch., Vakrou A., White S. et al. TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity: Mainstreaming the Economics of Nature. A synthesis of the approach, conclusions and recommendations of TEEB. Malta : Progress Press, 2010.

REFERENCES:

1. Environment of Europe: state and prospects. N. p: The European Environment Agency, 2010.

2. Decisions adopted by the conference of the parties to the Convention on Biological Diversity at its Fifth Meeting Nairobi, 15-26 May 2000. Annex III // UNEP/CBD/COP/5/23. URL: https://www.cbd.int/doc/decisions/COP-05-dec-en.pdf.

3. Pagiola S., von Ritter K., Bishop J. Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation. World Bank, 2004.

4. Ecosystems and human well-being: synthesis / Millennium Ecosystem Assessment. World Resources Institute, Washington, DC: Island Press, 2005. 155 p. URL: https://www.millenniumassessment.org/ru/Reports.html.

5. Integrating the ecological and economic dimensions in biodiversity and ecosystem service valuation. Chapter 1. – In: The Economics of Ecosystems and Biodiversity Ecological and Economic Foundations. Ed. by Pushpam Kumar. Earthscan, London and Washington, 2010, p. 19. URL: http://www.teebweb.org/wp-content/uploads/2013/04/D0-Chapter-1-Integrating-the-ecological-and-economic-dimensions-in-biodiversity-and-ecosystem-service-valuation.pdf.

6. K. Schuyt, L. Brander. The economic values of world's wetlands. Gland / Amsterdam, 2004.

7. Sukhdev P., Wittmer H., Schroter-Schlaack Ch., Vakrou A., White S. et al. TEEB – The Economics of Ecosystems and Biodiversity: Mainstreaming the Economics of Nature. A synthesis of the approach, conclusions and recommendations of TEEB. Malta: Progress Press, 2010.

Patoka Iryna
Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow
Public Institution «Institute of Environmental Economics and
Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

METHODICAL APPROACHES AS TO THE LOSSES EVALUATION AT THE LOCAL LEVEL

The process of improving the mechanisms of environmental policy at the local level to ensure the sustainable development of territorial communities requires the use of new tools. Among them the ecosystem assessment of losses from negative consequences of management is relevant. The implementation of the principles and mechanisms of the ecosystem approach to the analysis of losses caused by inappropriate use and pollution of local natural resources to ensure the sustainable development of territorial communities is extremely relevant.

The purpose of the article. The aim of the article is to develop methodical approaches as to the ecosystem losses evaluation caused by the negative management at the local level. For this, a study is made of the methodical approaches as to the ecosystems assessment, the above methods being classified.

It is emphasized that the ecosystem assessment of the environmental pollution losses at the local level is impossible without taking into consideration the up-to-date approaches as to the ecosystem development analysis and their state assessment.

Methodology. It is emphasized that an important component of the methodological substantiation of the ecosystem losses evaluation is the ecosystem approach to classification of the natural capital elements.

Results. It has been proved that the ecosystem-based definition of damage from negative local-level economic impacts should include an assessment of the full range of costs associated with the maintenance and restoration of ecosystems.

Basing on the evaluation of the ecosystems economic value in terms of their advantages and usage an analysis is made of the methodical approaches as to the ecosystem assessment of the caused and prevented losses at the local level. The methods of the ecosystem evaluation of the caused and prevented losses at the local level are grouped basing on the assessment of the economic ecosystems value. The classification of methods of ecosystem determination of caused and prevented losses from negative consequences of management at the local level is presented.

Practical implications. An example is supplied of the ecosystem evaluation of the caused loss as a result of the lost ecosystem services at the local level.

The necessity of forming in Ukraine effective methodical approaches to ecosystem analysis of losses from negative consequences of economic activity and corresponding regulatory and legal support with account of modern European integration requirements is emphasized.

The further long-term researches involve approaches as follows:

- to determine adaptation potential of the ecosystem approach to analyze losses caused by the economic negative consequences at the local level;
- to form an integrated strategic approach for implementation of the ecosystem analysis of the losses caused by the economic negative consequences at the local level;
- to develop and implement effective methodical approaches for assessment of the losses caused by the negative economic consequences to make the territory attractive for investment using local natural resources in particular, water, as environmental assets of the territory sustainable development.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЇ ПЕРЕВІРКИ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ТВОРЧИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EXPERIMENTAL VERIFICATION OF THE METHOD OF FORMATION OF CREATIVE SKILLS IN FUTURE SPECIALISTS IN THE SPHERE OF AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

УДК 338.48:331.005.95/96

Бєляєва С.С.
к. е. н., доцент,
доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Черкаський державний технологічний
університет

У статті здійснено аналіз методик формування творчих умінь та наукове обґрунтування доцільності застосування ефективних методик для визначення потенціалу творчості серед майбутніх фахівців сфери туризму та готельно-ресторанної справи. На основі відомих теорій і методик та самостійно розроблених інструментальних засобів здійснено експериментальну перевірку їх адаптації до сучасних реалій визначення та формування творчого потенціалу та креативності серед студентів спеціальностей «туризм» і «готельно-ресторанна справа». Формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу розглядалося як структурна динамічна система, яка змінюється під впливом інтеграційних процесів у суспільстві на кожному з виділених етапів. Наведено низку кількісних та якісних показників, які характерні для визначення творчого потенціалу майбутнього фахівця сфери туризму та готельно-ресторанного бізнесу.

Ключові слова: *вищий навчальний заклад, експеримент, креативність, методика, методологія, моделювання, науково-педагогічний експеримент, студент, творчість, фахівці сфери туризму, готельно-ресторанний бізнес.*

В статье осуществлен анализ методик формирования творческих умений и научное обоснование целесообразности применения эффективных методик для определения потенциалу творчества среди будущих специалистов сферы туризма и гостинично-ресторанного дела. На основе известных теорий и методик и самостоятельно разработанных инструментальных средств осуществлена экспериментальная проверка их адаптации к современным реалиям определения и формирования творческого потенциала и креативности среди студентов специальностей «туризм» и «гостинично-ресторанное дело». Формирование профессиональной культуры будущих менеджеров туризма во внеаудиторной деятельности высшего учебного заведения рассматривалось как структурная динамическая система, которая меняется под влиянием интеграционных процессов в обществе на каждом из выделенных этапов. Представлен ряд количественных и качественных показателей, которые характерны для определения творческого потенциала будущего специалиста сферы туризма и гостинично-ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: *высшее учебное заведение, эксперимент, креативность, методика, методология, моделирование, научно-педагогический эксперимент, студент, творчество, специалисты сферы туризма, гостинично-ресторанный бизнес.*

In the article the theoretical substantiation of the essence of the method of formation of creative skills in the future specialists of the sphere of tourism and hotel and restaurant business and its experimental verification is carried out. Among the main tasks of the study – the definition of the most optimal methods for the formation of creative skills of future professionals. The main purpose of experimental work for the disclosure of the subject of the article is a deeper study of the object and subject of the study. The necessity of realization of the set goal has determined the corresponding organization of experimental work. When writing an article and directly practical scientific research on its subject, an appropriate methodology and methods are used, in particular diagnostics, problem-solving, interactive, practical and evaluation, as well as appropriate means, including verbal (language, textbooks, tutorials), visual (circuits, tables, multimedia); methods of control and correction (testing, surveys, self-control, counseling, individual tasks, interviews); Methods of mathematical statistics, processing, analysis, generalization and design of the results of the experiment on the topic of research. The analysis of methods of forming creative skills and scientific substantiation of expediency of application of effective methods for determining the potential of creativity among future specialists of the sphere of tourism and hotel and restaurant business is carried out. On the basis of well-known theories and techniques and independently developed instrumental means, experimental verification of their adaptation to the current realities of determination and formation of creative potential and creativity among students of the specialties "tourism" and "hotel and restaurant business" was performed. It is determined that the proposed model provides for annual monitoring of the criteria and relevant indicators. There are a number of quantitative and qualitative indicators that are characteristic for determining the creative potential of the future specialist in the sphere of tourism and hotel and restaurant business. Experimental work on the formation of the professional culture of future tourism managers was based on the approbation of an indicative model for the formation of the professional culture of future tourism managers in the non-auditing activity of the higher educational institution, which included the target, content, technological and productive components. Experimental work was performed on the basis of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs of the Faculty of Food Technologies and the Service Industry of Cherkassy State Technological University (Cherkasy). The formation of the professional culture of future tourism managers in the non-auditing activity of the higher educational institution was considered as a structural dynamic system that changes under the influence of integration processes in society at each of the selected stages.

Key words: *higher education institution, experiment, creativity, methodology, methodology, modeling, scientific and pedagogical experiment, student, creativity, tourism specialists, hotel and restaurant business.*

Постановка проблеми. Актуальність теми насамперед полягає в тому, що в умовах глобалізованого світу, можливості та необхідності застосування інтерактивних технологій, засобів і методів комунікацій формування творчих умінь у майбутніх фахівців ґрунтується не тільки на теоретико-прикладній базі навчального процесу, але й на особистих якостях, рівні здатності сприймати матеріал, навичок застосовувати на практиці теоретичні знання, креативно мислити та творчо підходити до будь-якої проблематики в пошуку варіантів ефективних дій для її вирішення. Це стосується, зокрема, й сфери туризму та готельно-ресторанної справи, коли зовнішні та внутрішні фактори впливу на середовище створення й надання послуг відповідному споживачеві зумовлюють оперативне та одночасно якісне застосування фахових навичок й умінь. Предмет дослідження – теоретичне обґрунтування сутності методики формування творчих умінь у майбутніх фахівців сфери туризму й готельно-ресторанної справи та її експериментальна перевірка. Об'єктом дослідження є творчі уміння майбутніх фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню змісту навчання, форм підготовки та вимог до фахівців туристичної галузі приділяється увага як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, таких як С. Холл, В.К. Федорченко (концептуальні засади змісту підготовки), Н.А. Фоменко (принципи стандартизації туристичної освіти), Дж. Рітчі, Ф. Річардс, С.У. Гончаренко, І.В. Зорін, В.О. Квартальний та інші [1].

Постановка завдання. Завдання визначити найбільш оптимальні методики формування творчих умінь у майбутніх фахівців є одним із пріоритетних напрямів нашого дослідження. Головною метою експериментальної роботи для розкриття теми статті є глибше вивчення об'єкта й предмета дослідження. Необхідність реалізації поставленої мети зумовила відповідну організацію експериментальної роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідно-експериментальну роботу виконано на базі кафедри туризму та готельно-ресторанної справи факультету харчових технологій та сфери обслуговування Черкаського державного технологічного університету (м. Черкаси). Усього дослідженням охоплено 470 осіб (370 студентів, 12 викладачів – фахівців сфери туризму), 200 студентів брали участь у формувальному етапі експерименту. Дослідження проводилося впродовж 2015-2018 років і охоплювали три етапи науково-педагогічного пошуку.

На першому етапі дослідження (2015-2016 рр.) – теоретико-діагностичному – здійснено теоретичне вивчення стану розробленості проблеми; визначено об'єкт, предмет, мету, завдання та складено програму дослідження; проаналізовано стан її дослідження у філософській, історичній, психолого-педагогічний літературі, а також навчальні плани, програми, підручники та навчальні посібники; розроблено програму констатувального та формувального етапів експериментального дослідження.

На другому етапі (2016-2017 рр.) – аналітико-пошуковому – з'ясовано сучасний стан формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу, оцінено його результативність; розроблено авторську структурну модель та технологію формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму; визначено сутність, структуру, критерії, показники та рівні сформованості професійної культури; проведено констатувальний етап експериментального дослідження.

На третьому (експериментально-узагальнюючому) етапі (2017-2018 рр.) проведено експериментальну перевірку технології формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу; розроблено дидактичні матеріали; здійснено порівняльний аналіз початкових, проміжних і прикінцевих результатів дослідження, виявлено ефективність запропонованої технології; систематизовано результати формувального етапу експерименту, завершено оформлення наукової роботи загалом. Результатом експерименту стали практичні заходи поза межами навчального закладу, зокрема «Інтерактивні туристичні походи» в с. Головківці Чигиринського району Черкаської області; проект «Даруй життя джерелам», що сприяв популяризації екологічного та сільського (зеленого) туризму на території Черкаської області, соціальний проект «Майстерня екодискусії «Право бути»», де викладачі та студенти кафедри туризму та готельно-ресторанної справи ЧДТУ брали активну участь у дослідженні природно-заповідних об'єктів Черкащини та пропонувати напрямки сприяння розвитку рекреаційних послуг та, зокрема, мали можливість виявити свої творчі здібності, а також публікація низки науково-методичних, науково-популярних робіт на відповідну тематику, залучення творчо обдарованої молоді та науково-педагогічних кадрів, представників туристичних й екологічних громадських організацій, місцевих громад, органів місцевого самоврядування до спільної взаємозацікавленої роботи та визначення «дорожньої карти» для співпраці [2]. У наукових колах на загальнотеоретичному рівні творчість інтерпретується як «діяльність, що породжує щось якісно нове, чого ніколи раніше не було» [3]. Здебільшого поняття «творчість» пов'язують із новизною, розставляючи акценти щодо важливості якісного порівняно з кількісним. Науковці наголошують на необхідності створювати відповідні умови для розкриття творчих здібностей, тобто сприяти наявності спе-

цифічного середовища, де можливо розвивати здібності. Практична підготовка є невід'ємною частиною навчально-виховного процесу туристичного спрямування. Практика майбутніх менеджерів туризму забезпечує розширення сфери пізнання студентів завдяки спостереженню за здійсненням операцій працівником підприємства, його активність, діяльність, у процесі якої на основі знань розвиваються фахові вміння та навички, відбувається професійне становлення майбутнього спеціаліста. Різні види практик (навчальна, виробнича) дають змогу ознайомити студентів зі специфікою роботи підприємств та установ туристичного профілю, з їх організацією, управлінням, плануванням. Студенти отримують інформацію про зміст та особливості майбутньої професійної діяльності, вивчають особливості регіонального туризму. Л. Поважна, аналізуючи роль практики у процесі підготовки фахівця, вказує на її значення у розвитку навичок організаторської, управлінської діяльності, у прийнятті професійних рішень з урахуванням їх психологічних і соціально-економічних наслідків та застосуванні прогресивного досвіду у майбутній діяльності. Модель формування професійної культури майбутнього менеджера туризму містить технологічну складову частину, яка включає технологію формування професійної культури: етапи, форми, методи, засоби та ін. Технологія формування професійної культури майбутнього менеджера туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу включає такі етапи [4, с. 97]: організаційний, цільовий, змістовий, діяльнісний, результативний.

Навчально-виховний процес у вищому навчальному закладі здійснюється з використанням традиційних форм організації освітнього процесу (самостійна робота студентів, позааудиторна діяльність: гуртки, клуби, факультативи, дистанційні курси, творча майстерня, екскурсії та походи), інноваційні форми (проектна діяльність, презентації, робота з електронними базами). У межах нашого дослідження технологія формування професійної культури включала методи (репродуктивні, проблемно-пошукові, інтерактивні, практичні та оцінні) та засоби, зокрема словесні (мова, підручники, навчальні посібники), наочні (схеми, таблиці, мультимедійні); способи контролю та корекції (тестування, опитування, самоконтроль, консультації, індивідуальні завдання, співбесіди). Результативна складова частина моделі формування професійної культури відображає рівень сформованості компонентів професійної культури майбутнього менеджера туризму (мотиваційно-аксіологічний, пізнавальний, діяльнісний, результативно-аналітичний); критерії та показники сформованості професійної культури (цілемотиваційний, когнітивний, операційно-діяльнісний та рефлексивний); рівні сформованості професійної культури майбутнього менеджера туризму (високий, достатній, середній, низький).

Розроблена модель формування професійної культури майбутнього менеджера туризму є ефективним інструментарієм організації системи підготовки кваліфікованого менеджера туризму. Модель постійно розвивається, є відкритою, може бути доповнена новими компонентами. Педагогічне дослідження проводилося у кілька етапів. Всі вони були взаємозалежні та підпорядковані загальній меті. Кожний з них характеризувався своїми завданнями, методами, засобами вирішення та результатами. На початку дослідження були визначені його завдання й етапи, а також здійснено методичне розроблення експериментального матеріалу.

Констатувальний етап експерименту був спрямований на визначення актуального стану проблеми сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму; експериментальної бази дослідження, формування вибірки, обґрунтування критеріїв, показників і рівнів сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму, підбір діагностичного інструментарію, співвідношення його зі структурними компонентами професійної культури; визначення актуального рівня професійної культури майбутніх менеджерів туризму, проведення первинної діагностики.

Формувальний етап педагогічного експерименту передбачав упровадження в навчально-виховний процес підготовки експериментальних груп технології формування професійної культури та поетапну реалізацію технології формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу.

На оцінно-результативному етапі педагогічного експерименту проводилося повторне діагностування рівнів сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму, перевірка отриманих результатів та їх вірогідності методами математичної статистики, обробки, аналізу, узагальнення та оформлення результатів експерименту за темою дослідження.

Під час підготовки та проведення констатувального етапу експерименту вивчався стан сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму, визначалися загальні напрями вирішення проблеми дослідження. Стан сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму визначено на основі проведення констатувальних зрізів готовності до професійної діяльності студентів кафедри туризму та готельно-ресторанної справи ЧДТУ (м. Черкаси).

Об'єктивність фахівців туристичної сфери, що працюють у вищих навчальних закладах, рекомендовано визначати за їхньою здатністю адекватно оцінювати рівень сформованості професійної

культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу; за здатністю розв'язувати проблеми під час навчально-виховного процесу визначалася діловитість, позитивне ставлення до науково-дослідної діяльності, наявність самоконтролю, прагнення до самореалізації, бажання наблизити теоретичну підготовку до практичної, володіння кількома іноземними мовами та новітніми комп'ютерними технологіями. Також бажання брати участь в експерименті характеризувало зацікавленість фахівців. Дослідження проводилося з викладачами-практиками, які працюють на кафедрі туризму та готельно-ресторанної справи ЧДТУ.

На першому етапі констатувального етапу експерименту з метою визначення готовності студентів до співробітництва проводився аналіз рівня сформованості в майбутніх менеджерів туризму управлінських понять і уявлень про управлінські мотиви та цінності, які необхідні для вирішення проблемних ситуацій у діяльності менеджера туризму.

На другому етапі на основі самостійно розробленої структурної моделі досліджувався рівень сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму. Відповідно до цього були використані анкети й тести, за допомогою яких визначили, які ж уявлення студентів про майбутню професійну діяльність, чи є спрямованість на працю у сфері управління, який рівень управлінських знань, чи самостійний студент у прийнятті рішень, чи є присутньою в його діяльності творчість та потреба в самовдосконаленні, чи володіє студент управлінськими уміннями та навичками; діагностичні бесіди, інтерв'ювання, спостереження. На другому етапі на основі самостійно розробленої моделі досліджувався рівень сформованості професійної культури менеджерів туризму. Аналіз результатів дослідження проводився за допомогою методики О. Смірнова [5]. Суть цієї методики полягає у використанні відносних частот. Оцінка кожної ознаки здійснювалась за 5-бальною шкалою, де бал «5» передбачав наявність сформованої ознаки на найвищому рівні, а бал «1» – на мінімальному.

Для порівняльного аналізу за кожним показником підраховувалася сумарна кількість балів, одержана окремо кожним серед опитуваних; після цього визначалася відносна частота або частка показника залежно від одержаної сумарної та максимально можливої кількості балів. Усі дані зводилися до загальної таблиці.

Стан сформованості професійної культури майбутніх менеджерів туризму визначений на основі проведення констатувальних зрізів серед практиків, студентів IV курсу освітнього рівня «бакалавр» і I курсу освітнього рівня «магістр» кафедри туризму та готельно-ресторанної справи ЧДТУ (табл. 1).

Під час визначення рівня професійної культури експертів на перший план висувають пізнавальні мотиви, що становлять основу професії менеджера туризму – потребу ефективно вирішувати завдання управлінського характеру (прийняти правильне рішення, нести відповідальність за прийняте рішення, вміти спілкуватися з оточенням, організовувати їх та ін.). Однак у них відсутні стійкі мотиви щодо володіння управлінськими знаннями, які необхідні в організації продуктивної управлінської діяльності майбутніх менеджерів. Когнітивний критерій передбачає володіння викладачами-практиками системою знань (соціально-гуманітарних, соціально-економічних, фахових і спеціальних), які забезпечують продуктивний навчально-виховний процес, високий рівень сформованості професійної культури. За результатами дослідження оволодіння теоретико-методологіч-

Таблиця 1

Діагностичний інструментарій педагогічного експерименту

Пор. №	Методика	Цілі застосування	Структурні компоненти професійної культури	Взаємозв'язок із критеріями і показниками
1	Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса	Визначення рівня умотивованості майбутніх менеджерів туризму на досягнення успіху у діяльності	Мотиваційно-аксіологічний	Досліджує спрямованість навчальної і професійної діяльності майбутніх менеджерів туризму на досягнення успіху
2	Опитувальник	Виявлення рівня знань майбутніх менеджерів туризму щодо принципів, цілей, форм і методів організації туристичної діяльності	Пізнавальний	Дозволяє визначити самооцінку менеджерів туризму щодо рівня їх знань про цілі, шляхи та методи організації туристичної діяльності
3	Методика виявлення «Комунікативних і організаторських здібностей» (КОС-2)	Визначення комунікативних та організаторських здібностей майбутніх менеджерів туризму	Діяльнісний	Визначає розвиток комунікативних та організаторських здібностей досліджуваних; поведінку студентів у формальній (професійній) ситуації
4	Анкета для самооцінки толерантності майбутнього менеджера туризму	Виявлення рівня толерантності майбутніх менеджерів туризму	Рефлексивно-аналітичний	Спрямований на виявлення усвідомлення майбутніми менеджерами туризму залежності ситуації від їх поведінки

ними знаннями щодо професійної культури менеджера туризму перевага надається фаховим знанням з основ економіки та менеджменту, однак експерти високо оцінюють роль знань з основ педагогіки і психології. Суттєву роль у формуванні професійної культури викладачі-практики відводять спеціальним знанням:

– знанням про роль культури в житті сучасної людини, її принципи, правила;

– системі знань для успішного аналізу ситуації, які стосуються прояву професійної культури;

– знанням про культуру в її видах, формах, типах;

– знанням про роль професійної культури у діяльності управлінця.

Виходячи з розробленої моделі, наступним був аналіз діяльнісного компонента. Останній безпосередньо пов'язаний з формуванням у менеджерів туризму цілісної системи відповідних умінь, необхідних для формування професійної культури. На даному етапі завданням досліджуваних було виявити рівень значущості та оцінити рівень сформованості комплексу умінь (гностичних, проектувальних, комунікативних, організаторських, конструктивних й оцінних). Відповідно до мети констатувального етапу експерименту проведено констатувальний зріз рівня значущості та рівня сформованості виділених умінь. Аналізуючи результати самооцінки викладачами-практиками рівня сформованості комплексу вмінь, можна відстежити деякі загальні тенденції:

1. Найвище оцінюються рівень сформованості у них організаторських (0,87-0,70), конструктивних (0,84-0,68), проектувальних (0,76-0,58) та комунікативних (0,77-0,61) умінь.

2. Найнижче оцінюється рівень сформованості у менеджерів оцінних (0,72-0,53) та гностичних (0,72-0,55) умінь. Проведене дослідження рівня сформованості організаторських умінь дає підстави стверджувати, що найвищого рівня в обох досліджуваних групах досягли уміння, пов'язані із загальним процесом організації навчання майбутніх менеджерів туризму:

– мобілізувати внутрішні ресурси з метою досягнення мети (0,94-0,78);

– створювати умови для успішного формування власної професійної культури (0,92-0,75);

– вміння організовувати власну діяльність (0,92-0,74);

– ефективно використовувати рольову поведінку відповідно до умов з метою розв'язання професійних завдань (0,91-0,72);

– організація дослідницько-пошукової діяльності (0,89-0,69);

– стимулювання самостійності, відповідальності, активності (0,87-0,70);

– приймати оптимальні рішення у конкретних ситуаціях (0,86-0,68).

Окрім того, у фахівців виникають деякі труднощі щодо ефективної взаємодії з оточенням (0,83-0,67), раціонально розподіляти доручення між колегами в процесі організації комунікації та періодично контролювати їх виконання (0,80-0,64), ефективно планувати робочий час (0,77-0,61). Дослідження сформованості конструктивних умінь у спеціалістів показало, що найбільш сформованими є вміння застосовувати інноваційні технології у процесі формування професійної культури (0,94-0,78); розробляти концепцію формування професійної культури майбутнього менеджера туризму (0,90-0,73); використовувати набуті знання з метою реалізації творчого потенціалу (0,87-0,69); вміння використовувати інноваційні технології та впроваджувати їх у процес формування професійної культури (0,85-0,69); використовувати методи, форми та прийоми, необхідні для ефективного формування професійної культури (0,83-0,67); розробляти алгоритм реалізації програми формування професійної культури майбутнього управлінця (0,79-0,62); працювати з фаховою літературою (0,78-0,62).

У процесі дослідження експерти зауважували, що у них виникають труднощі під час формування вміння інтегрувати знання з різних сфер і застосування їх відповідно до ситуації (0,76-0,60). Це свідчить про те, що у своїй професійно-педагогічній діяльності вони використовують традиційні форми формування професійної культури у майбутніх менеджерів туризму.

У сфері комунікативних умінь найбільш розвиненими виявились уміння висловлювати свою думку, корегувати свою поведінку у процесі спілкування (0,83-0,67); використовувати прийоми та засоби комунікації у процесі формування професійної культури (0,81-0,65); чітко, коректно та зрозуміло висловлювати думку, формулювати завдання (0,80-0,64); використовувати вербальні та невербальні засоби комунікації у процесі управлінського спілкування (0,77-0,61); емоційно та уважно слухати співрозмовника, поважати чужі переконання (0,75-0,59). Однак більшість викладачів-практиків вважають недостатньо сформованими уміння уважно, емоційно слухати співрозмовника, виявляти повагу до чужих переконань (соціальних, релігійних тощо) (0,73-0,56) та вміння підтримувати розмову, вести діалог, співпрацювати в колективі (0,71-0,56).

Аналіз сформованості проектувальних умінь дав такі результати: найбільш сформованими виявились уміння, що пов'язані з професійною діяльністю, спрямованою на розв'язання актуальних цілей та завдань навчально-виховної діяльності – проектувати провідні цілі та завдання формування професійної культури (0,81-0,62), розробляти концепцію формування професійної культури менеджера (0,78-0,61).

Найменшого рівня сформованості набули уміння, пов'язані з моделюванням ефективних методів і засобів формування професійної культури (0,73-0,55) та передбачати труднощі, що можуть виникнути в процесі формування професійної культури (0,71-0,54). Серед гностичних умінь найменшого рівня сформованості серед менеджерів обох груп набули такі уміння: аналізувати причини успіху і невдач у процесі формування професійної культури (0,77-0,60); визначати власну готовність до формування професійної культури (0,74-0,58); використовувати позитивні сторони та недоліки під час формування професійної культури (0,73-0,57); добирати та опрацьовувати інформацію з досліджуваної теми (0,71-0,54). Найменш сформованими є уміння об'єктивно оцінювати поведінку оточуючих і власну (0,68-0,52) та уміння оцінювати власні соціальні дії (0,66-0,50).

Недостатній рівень сформованості гностичних умінь свідчить про те, що в навчально-виховному процесі не приділяється в достатній мірі увага використанню проблемно-пошукових, евристичних методів та інноваційних технологій. У цілому традиційна система орієнтована на формування репродуктивного типу мислення. Отримані результати вказують на необхідність наукового обґрунтування дослідницького компонента професійної діяльності як резерву підвищення професійної майстерності менеджера туризму. Невисокі позиції у рейтингу займають оцінні уміння навчально-виховного процесу, що підтверджується результатами дослідження. Найсформованішими є уміння оцінювати на якісному та кількісному рівнях результати навчально-виховного процесу з формування власної професійної культури (0,75-0,56) та вміння оцінювати власну професійну діяльність з формування професійної культури менеджера туризму (0,73-0,54). Найменш сформованими є вміння сприяти організації оцінної діяльності в позааудиторній діяльності під час формування професійної культури (0,68-0,49). Наступним критерієм дослідження був рефлексивний, який включає самоаналіз, самокорегування, рефлексію досягнень і рефлексивну позицію [4, с. 98]. Перспектива розвитку професійного ставлення особистості до світу полягає у придбанні нових, обумовлених професією, засобів пізнання, розуміння, оволодіння, перетворення світу речей, світу інших людей, світу свого «Я» (за С.Л. Рубінштейном). Розуміння важливості виділених характеристик творчої особистості дозволило сконструювати тестову методику, зорієнтовану на діагностику складових креативності.

За Л.С. Виготським доцільно застосувати тест «Креативність», що включає 80 запитань, з яких по 10 спрямовані на визначення самооцінки щодо 8-ми складових креативності. На всі питання потрібно відповісти двічі: перший раз – з погляду «Я – реальний», вдруге – з позиції «Я –ідеальний». З метою наочності показники дослідження подаються графічно. Контури психологічних профілей креативності «Я – ідеальний» та «Я – реальний» є ілюстрацією співвідношення між наявним і бажаним рівнем креативності, орієнтиром для подальшого розвитку, для складання індивідуальної програми реалізації творчості. Є категорія людей, чий, ніби «дрімаючий» інтелект потребує активної стимуляції, внутрішні сили якого власне потрібно «пробудити». Застосовувати тест «Креативність» можна паралельно з прихованим спостереженням прояву творчості в навчально-професійній діяльності. Діагностика креативності має орієнтувальний характер. А справжній прояв креативності відбувається в процесі продуктивної діяльності особистості. Таким чином, застосування різноманітних професійно-орієнтованих форм навчання сприяє створенню умов для глибокого й повного засвоєння майбутніми фахівцями навчального матеріалу, розв'язанню навчальних і виробничих проблем, розвитку творчих та організаторських здібностей, формуванню інтересу до професійної діяльності. Формування професійно компетентного працівника вимагає розвитку всіх компонентів – пізнавального, ціннісного, творчого, комунікативного, соціального [6]. Відповідність змісту навчання вимогам майбутньої професійної діяльності, зв'язок навчання з виробничою практикою, навчання на робочому місці, взаємозв'язок теоретичних курсів із практичними предметами, тривале стажування на робочих місцях під час навчання – ось те, що формує основу висококваліфікованих спеціалістів сфери туризму [1, с. 130]. Експериментальне дослідження, проведене за темою наукової статті, підтверджує думку науковців. У ході дослідження нами виявлено, що система професійної підготовки майбутніх фахівців сфери туризму в Україні потребує свого удосконалення, застосування інтерактивних методів, методики та технологій щодо пошуку творчих рис у студентів, сприяння креативному мисленню як у викладачів, так і у студентів. Вагоме значення для створення сприятливих умов для творчості має й інфраструктурне забезпечення освітнього процесу, що зумовлене необхідністю оперативно та чітко діяти, застосовувати новітні інформаційні технології та засоби для виконання поставлених завдань, бути попереду серед рівних собі та не зупинятися на досягнутому.

Протягом роботи над статтею здійснено аналіз кращих вітчизняних і закордонних практик щодо впровадження методики стимулювання творчого потенціалу серед студентів, зокрема тих, які опановують дисципліни за спеціальністю «туризм» і «готельно-ресторанна справа». З метою реалізації передових ідей швейцарського досвіду професійної підготовки майбутніх фахівців сфери туризму у ВНЗ України обґрунтовано доцільність

впровадження практично зорієнтованих технологій навчання, у т. ч.:

– роботу в команді, застосування рольових ігор, створених за аналогами підприємств сфери туризму;

– забезпечення організації професійної підготовки, що базується на спільній діяльності навчальних закладів і підприємств туристичної індустрії за дуальною системою;

– участь студентів у програмах стажування за кордоном, транснаціональній практиці, міжнародних проектах;

– підвищення професійної кваліфікації на робочому місці;

– збільшення варіативної складової освітніх програм, що сприятиме індивідуалізації навчального процесу;

– поглиблення професійної компетентності у сфері іноземних мов;

– надання більшої автономії ВНЗ у розробці освітньо-професійних програм підготовки;

– трансформація змісту підготовки;

– диверсифікація напрямів та спеціальностей сфери туризму.

Отримані результати можуть бути використані для вдосконалення української системи професійної туристичної освіти, міжнародних проектів із підготовки кваліфікованих фахівців, складання лекцій у ВНЗ і на факультетах підвищення кваліфікації; під час написання робіт, присвячених професійній туристичній освіті. Важливим вбачається потреба в активізації застосування методики пошуку творчих особистостей серед студентів і залученню їх до виконання творчих робіт, а також безпосередньо як менеджера туристичної фірми, фахівця сфери обслуговування, різних секторів індустрії гостинності, інших професій та спеціальностей, де цінується креативність мислення, творчий підхід до створення та надання відповідних фахових послуг, розробки та прийняття проектних рішень креативного менеджменту.

Отже, творчу діяльність особистості можна визначити як синтез властивостей і особливостей особистості, здатної знаходити та використовувати власний творчий потенціал та взаємодіяти в соціумі, спрямовуючи власні зусилля на пошук найбільш оптимального рішення та позитивного результату.

Висновки з проведеного дослідження. Експериментальна робота з формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму, що проводилася на кафедрі туризму та готельно-ресторанної справи ЧДТУ (м. Черкаси), грунтувалася на апробації орієнтовної моделі формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу, яка включала цільову, змістову, технологічну та результативну складові частини. Таким чином, формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу розглядається як структурна динамічна система, яка змінюється під впливом інтеграційних процесів у суспільстві на кожному з виділених етапів. Модель передбачає щорічний моніторинг за критеріями та показниками. Для проведення дослідження за темою статті здійснено аналіз відомих методик формування творчих умінь та наукове обгрунтування доцільності застосування ефективних методик для визначення потенціалу творчості серед майбутніх фахівців сфери туризму та готельно-ресторанної справи. На прикладі кафедри туризму та готельно-ресторанної справи ЧДТУ проведена експериментальна перевірка методики формування творчих умінь у майбутніх фахівців сфери туризму та готельно-ресторанної справи. Узагальнюючи результати дослідження, варто стверджувати: творчість потрібна у вирішенні особистих проблем у повсякденному житті, а також творчість є в межах окремого людського життя і на суспільному рівні, де виявом творчої активності особистості є наукові відкриття, нові напрями мистецтва, винаходи. Отже, у людини для творчості є різнобічні умови вияву, важливо лише мати бажання та певні умови для виявлення творчого потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биць Г. Досвід Австралії у формуванні фахівців сфери туризму. Молодь і ринок. 2011. № 2 (73). С. 126-130.

2. Бєляєва С.С. Даруй життя джерелам. Екологічний проект у рамках конкурсної програми «Україна в стилі ЕКО» ГО «КолоОбіг». Черкаси, 2017. 40 с.

3. Творче мислення: його особливості і засоби розвитку (на прикладі підвищення кваліфікації спеціалістів). Творчі виміри і критерії педагогічної діяльності // Новый Акрополь. Культурная ассоциация. / URL: http://www.newacropolis.org.ua/theses/0b8cc858-8d29-45ba-bb43-633f071abf62/ «Osvita.ua» Активная философия в Украине (дата звернення: 10.01.2019).

4. Казьмерчук А.В. Формування професійної культури майбутніх менеджерів туризму в позааудиторній діяльності вищого навчального закладу: дис. … канд. пед. наук: 13.00.04. Житомир, 2017. 296 с.

5. Тест на з'ясування рівня творчого потенціалу людини. // Освіта. Ua. Психологія. URI: http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/9921/2007–2019 (дата звернення – 10.04.2018).

6. Павленко В.В. Особливості підготовки майбутнього вчителя в Республіці Польща в контексті полікультурного підходу.: збірн. наук. праць. / Проблеми освіти. Вінниця-Київ, 2015. Вип. 82. С. 196-203.

REFERENCES:

1. Byts H. (2011) Dosvid Avstralii u formuvanni fakhivtsiv sfery turyzmu. [Australia's experience in the formation of tourism professionals.] Molod i rynok. no 2 (73). pp. 126-130. (in Ukrainian)/

2. Belyaeva S.S. (2017) Darui zhyttia dzherelam. Ekolohichnyi proekt u ramkakh konkursnoi prohramy «Ukraina v styli EKO» HO «KoloObih» [Give life to sources. Ecological project within the framework of the competition program "Ukraine in the style of ECO" NGO "KoloObig"] Cherkasy (in Ukrainian).

3. New Acropolis. Cultural Association (2018). Tvorche myslennia: yoho osoblyvosti i zasoby rozvytku (na prykladi pidvyshchennia kvalifikatsii spetsialistiv) [Creative dimensions and criteria of pedagogical activity. Creative thinking: its features and means of development (for example, the professional development of specialists).]/ Available at: http://www.newacropolis.org.ua/theses/0b8cc858-8d29-45ba-bb43-633f071abf62/ (accessed 10 January 2019).

4. Kazmierchuk A.V. (2017) Formuvannia profesiinoi kultury maibutnikh menedzheriv turyzmu v pozaaudytornii diialnosti vyshchoho navchalnoho zakladu [Formation of professional culture of future tourism managers in non-auditing activity of higher educational institution] (PhD Thesis), Zhytomyr.

5. Osvita.Ua (2018). Test na z'iasuvannia rivnia tvorchoho potentsialu liudyny [Psychology. A test to find out the level of creative potential of a person.]. / Available at: http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/9921/2007–2019 «Osvita.ua» (accessed 10 April 2018).

6. Pavlenko V.V. (2015) Osoblyvosti pidhotovky maibutnoho vchytelia v Respublitsi Polshcha v konteksti polikulturnoho pidkhodu [Features of the future teacher training in the Republic of Poland in the context of the multicultural approach]. Problems of education, vol. 82, no. 196-203.

Belyaeva Svetlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs
Cherkasy State Technological University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EXPERIMENTAL VERIFICATION OF THE METHOD OF FORMATION OF CREATIVE SKILLS IN FUTURE SPECIALISTS IN THE SPHERE OF AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

The purpose of the article. Among the main tasks of the study - the definition of the most optimal methods for the formation of creative skills of future professionals. The main purpose of experimental work for the disclosure of the subject of the article is a deeper study of the object and subject of the study. The necessity of realization of the set goal has determined the corresponding organization of experimental work.

The task of identifying the most optimal methods of forming creative skills for future professionals is one of the priority areas of our research. The main purpose of experimental work for the disclosure of the subject of the article is a deeper study of the object and subject of the study. The necessity of realization of the set goal has determined the corresponding organization of experimental work.

Methodology. When writing an article and directly practical scientific research on its subject, an appropriate methodology and methods are used, in particular diagnostics, problem-solving, interactive, practical and evaluation, as well as appropriate means, including verbal (language, textbooks, tutorials), visual (circuits, tables, multimedia); methods of control and correction (testing, surveys, self-control, counseling, individual tasks, interviews); Methods of mathematical statistics, processing, analysis, generalization and design of the results of the experiment on the topic of research.

The analysis of methods of forming creative skills and scientific substantiation of expediency of application of effective methods for determining the potential of creativity among future specialists of the sphere of tourism and hotel and restaurant business is carried out.

On the basis of well-known theories and techniques and independently developed instrumental means, experimental verification of their adaptation to the current realities of determination and formation of creative potential and creativity among the students of the specialties "tourism" and "hotel and restaurant business" was performed.

Results. It is determined that the proposed model of research involves annual monitoring of the criteria and relevant indicators. There are a number of quantitative and qualitative indicators that are characteristic for determining the creative potential of the future specialist in the sphere of tourism and hotel and restaurant business.

Practical implications. Experimental work was performed on the basis of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Affairs of the Faculty of Food Technologies and the Service Industry of Cherkassy State Technological University (Cherkasy).

Value/originality. Experimental work on the formation of the professional culture of future tourism managers was based on the approbation of an indicative model for the formation of the professional culture of future tourism managers in the non-auditing activity of the higher educational institution, which included the target, content, technological and productive components.

The formation of the professional culture of future tourism managers in the non-auditing activity of the higher educational institution was considered as a structural dynamic system that changes under the influence of integration processes in society at each of the selected stages.

РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ ЯК СКЛАДНИКА АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF LAND REFORM AS A COMPLEX AGRICULTURAL POLICY OF UKRAINE

УДК 332.2

Богінська Л.О.
к.е.н, старший викладач кафедри геодезії та землеустрою
Сумський національний аграрний університет
Прокопенко Н.І.
магістр
Сумський національний аграрний університет

Досліджуються питання земельної реформи в Україні і розглядаються напрями державної політики у сфері регулювання земельних відносин. Розглянуто основні проблеми землекористування в Україні та їх вплив на соціально-економічний розвиток держави, у тому числі на процес аграрної та земельної реформ. Окреслено причини неефективного використання земельних ресурсів, такі як нераціональна система державного управління земельними ресурсами та відсутність дієвого механізму оцінки землекористування і контролю за дотриманням норм земельного законодавства. Вказано на успішні приклади практики проведення аграрної реформи з додержанням раціонального землекористування в зарубіжних країнах. Проаналізовано стан земельних відносин, основні проблеми та перешкоди для впровадження нових принципів взаємодії учасників земельних відносин. Визначено проблеми та перспективи реалізації земельної реформи в Україні. Наголошено на необхідності комплексного підходу, врахування прагнень суспільства та історичних традицій для успішної реалізації земельної реформи.

Ключові слова: *земельна реформа, земельні ресурси, зарубіжний досвід, земельне законодавство, аграрний сектор.*

Исследуются вопросы земельной реформы в Украине и рассматриваются направления государственной политики в сфере регулирования земельных отношений. Рассмотрены основные проблемы землепользования в Украине и их влияние на социально-экономическое развитие государства, в том числе на ход аграрной и земельной реформ. Определены причины неэффективного использования земельных ресурсов, такие как нерациональная система государственного управления земельными ресурсами и отсутствие действенного механизма оценки землепользования и контроля за соблюдением норм земельного законодательства. Указано на успешные примеры практики проведения аграрной реформы с соблюдением рационального землепользования в зарубежных странах. Проанализировано состояние земельных отношений, основные проблемы и препятствия для внедрения новых принципов взаимодействия участников земельных отношений. Определены проблемы и перспективы реализации земельной реформы в Украине. Отмечена необходимость комплексного подхода, учета стремлений общества и исторических традиций для успешной реализации земельной реформы.

Ключевые слова: *земельная реформа, земельные ресурсы, зарубежный опыт, земельное законодательство, аграрный сектор.*

The issues of land reform in Ukraine are investigated and the directions of state policy in the sphere of land relations regulation are considered. The main problems of land use in Ukraine and their impact on the socio-economic development of the state, including the course of the agrarian and land reforms, are considered. The reasons for the inefficient use of land resources are identified: the irrational system of state land management and the lack of an effective mechanism for assessing land use and monitoring compliance with land laws. It points to successful examples of the practice of agrarian reform in compliance with sustainable land use in foreign countries. The state of land relations, the main problems and obstacles to the introduction of new principles of interaction of participants in land relations are analyzed. Identified problems and prospects for the implementation of land reform in Ukraine. The need for an integrated approach, taking into account the aspirations of society and historical traditions for the successful implementation of land reform is noted. In modern conditions, the problem of streamlining land relations in Ukraine is extremely important, because the development of the agrarian sector of the economy depends on its solution. The fact that Ukraine is an agrarian country and has some of the best fertility land in the world, even more pressing issue is the creation of an effective mechanism of land relations that would stimulate the most efficient use and conservation of land. In fact, this is the main task of land reform in Ukraine. It is determined that the main task of land reform, the essence of which is to reform land relations based on the recognition of human rights and interests (denationalization of land) in the rational, highly efficient and environmentally friendly use of land resources. It deserves much more attention to the humanitarian aspect of the development of market land relations – the cessation of the extinction of Ukrainian villages, the degradation of the rural population, the guarantee of legal protection of the economic interests of peasants-landowners, the equalization of living conditions of rural and urban populations. It is proved that today Ukraine's land resources are gaining strategic importance not only for national interests but also for the world community to solve global food security problems

Key words: *land reform, land resources, foreign experience, land legislation, agrarian sector.*

Постановка проблеми. Аграрні відносини у системі економічних явищ являють собою чи не найфундаментальніший феномен. Річ у тому, що земля як засіб і предмет праці, а також просторовий базис є основою всієї суспільної піраміди. Яке б суспільство не було взято для розгляду, воно завжди пов'язане із землею: залежить від її використання, зумовлене її усталеністю.

Виходячи з цього, спроби одночасно перебудувати аграрні відносини з додержанням раціонального землекористування – завдання комплексне, вкрай важливе та складне. За характером формування ці відносини нагадують родючість ґрунту, яка виникає протягом багатьох десятиріч завдяки природним процесам та на основі наполегливої праці і з обов'язковим застосуванням всього, що може запровадити людський інтелект та культура. Таким чином, підхід до реформування аграрних відносин повинен бути науково обґрунтованим. Це особливо важливо у сучасних умовах господарювання, коли від стану земельних ресурсів та рівня їх використання може залежати як життєздатність усього людства, так і забезпечення оптимальних життєвих умов кожному індивіду.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми національної аграрної (у тому

числі земельної) реформи України розглядалися у працях учених-аграріїв: В.Г. Андрійчука, М.Й. Маліка, М.Я. Месель-Веселяка, М.А. Лендєла, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та інших. Спільною позицією науковців є ствердження, що аграрна реформа сприяє реалізації аграрної політики, яка визначається державою і є дієвим інструментом управління не тільки аграрною сферою, але й національною економікою.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати проблеми, які виникають у процесі землекористування та під час розвитку земельних відносин, визначити перспективи та шляхи реалізації земельної реформи у складі аграрної реформи України, обґрунтувати необхідність надання аграрній реформі нового змісту, у тому числі окресливши шляхи здійснення земельної реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні досі не сформована ефективна державна аграрна політика, і це ускладнює реалізацію аграрної, у тому числі земельної реформи. Натепер маємо факт зниження родючості ґрунтів, невикористання значних площ сільськогосподарських угідь, невирішення соціальних проблем села та наявність депресійних територій. Аграрна реформа країни має свої особливості, коли виникає необхідність пов’язати використання природних ресурсів з обмеженими технічними ресурсами.

Виходячи з цього, вивчення аграрних відносин, на наш погляд, має ґрунтуватися на таких засадах:

- по-перше, під час їх вивчення треба виходити з досягнень світової і вітчизняної науки;
- по-друге, необхідно аналізувати як глибинні економічні процеси, так і форми прояву їх у житті, звернувши особливу увагу на соціальні механізми реалізації аграрних відносин:
- по-третє, вивчення аграрних проблем повинне сприяти їх вирішенню на основі можливостей та інтересів працівника на землі.

Все це зумовлене тим, що тільки праця є рушійною силою підвищення ефективності використання землі і на цій основі – подальшого розвитку аграрних відносин.

Проблеми використання кооперативних форм об'єднання селян не вичерпують питання соціального стимулювання землеробської праці. Надзвичайно актуальні проблеми пов'язані з сільськими товариствами, оскільки завдяки їм сімейне фермерство не тільки є економічним явищем, а й набуває рис соціального інституту.

Дослідження, проведені американськими економістами і соціологами, показали, що у підході до проблем підвищення життєвого рівня і соціального стимулювання фермерської праці за одиницю вивчення слід брати не відокремлену ферму, а фермерське співтовариство – сільську общину. Це означає, що фермер чи селянин як суб'єкт аграрних відносин виступає не тільки через свої особисті інтереси, а й через асоційовані інтереси певного об'єднання селян. Ігнорування цього факту може мати несподівані і досить тяжкі наслідки.

Зокрема, надання на Середньому Заході США федеральним урядом допомоги фермерам без урахування відмінностей між міськими і сільськими територіями викликало деградацію сільських територій. І це відбувалося в умовах, коли життєвий рівень окремих індивідів і сільських сімей підвищувався. Те ж саме відбувалося за спроб створювати агромістечка або механічно перенести умови міського комфорту на сільську територію. Ці кроки виявилися неуспішними з низки причин:

По-перше, таке піклування про окрему сім'ю, відірване від проблем стихійно існуючого соціуму – сільської общини, приводить до розпаду останньої, і механізмом регулювання праці та життєвого рівня залишаються лише індивідуальні зусилля.

По-друге, за такого розвитку подій втрачається сімейний характер ферм або селянських господарств. А це кінець-кінцем зумовлює загальне зниження життєвого рівня на цій території. Річ у тому, що, як свідчить світова практика, в місцевостях, де переважає індустріальне аграрне виробництво, загальний рівень соціально-економічного добробуту населення нижчий, ніж у районах сімейного фермерства (а соціальним фоном сімейного фермерства скрізь є сільська община) [2].

Таким чином, з погляду соціального стимулювання сільськогосподарської діяльності своєчасними слід вважати пропозиції, спрямовані на те, щоб соціальний розвиток сіл був комплексним, єдиним процесом, який повніше задовольняє потреби не тільки окремої особи чи родини, а й уже сформованих соціально-економічних соціумів, зайнятих сільськогосподарською діяльністю.

Відносно новою і ще не досить висвітленою в економічній літературі є проблема стимулювання діяльності тих господарів, ферми яких не можуть бути основним джерелом задоволення потреб, а то й взагалі є збитковими. Причина недооцінки цієї проблеми двояка: з одного боку, ще не досягли певного рівня процеси, які породжують подібні проблеми в нашій дійсності; з іншого – ми просто не обізнані з процесами, що відбуваються в інших країнах. А зарубіжний досвід є досить цікавим.

Наприклад, у Німеччині понад 50% ферм фактично є побічними господарствами, що існують поряд з іншою, як правило, найманою працею. Ще більш разючі процеси відбуваються в США. Так, у 1987 р. лише для 8% сімейних ферм фермерство було єдиним джерелом доходів. Більше того, до 60% цих фермерів виручають суми, що не покривають виробничих витрат. Парадокс: більшість власників сімейних ферм займаються сільським господарством собі на збиток. Але це зовсім не значить, що вони перетворюються на звичайних дачників. Такому факту є кілька причин, головні з яких такі:

- по-перше, ці господарства є для їх володарів джерелом продукції підвищеної якості або екологічно чистої;
- по-друге, зберігаючи статус фермера, вони мають низку пільг щодо податків, деяких соціальних пільг тощо;
- по-третє, володіння землею і фермою є неабияким засобом зміцнення соціального статусу та збереження капіталу;
- по-четверте (і, на думку американських соціологів, це є головним), праця на фермі, селянська праця не є отупляючою працею, як поза фермою. Для таких власників праця на фермі – засіб відновлення витрачених сил і корисне, об'єднуюче всю сім'ю заняття [2].

Саме цими особливостями пояснюється той факт, що ферми «неповного часу», про які йшлося вище, характеризуються високою культурою виробництва, а їхня продукція користується попитом на ринку сільськогосподарських продуктів. Розвиток і підтримання подібних ферм дедалі більше вважається однією з важливих складових частин того розділу аграрної політики урядів і органів управління на всіх рівнях, які мають на меті, по-перше, зміцнити загальні соціальні основи сільськогосподарського виробництва, а по-друге, стимулювати якість фермерської діяльності на землі.

Найперша і найактуальніша проблема, яка виникає за ринкових способів стимулювання землеробської праці – проблема співвідношення цін на продукцію, що реалізується і придбається селянам: селянин завжди відчуває свою залежність від коливань цін. І водночас сільськогосподарське виробництво за своєю стабільністю майже не відрізняється від інших галузей. Отже, першочерговою проблемою є проблема паритету (співвідношення) цін продажу селянської продукції та цін на продукцію, що купує селянин.

Якщо простежити за паритетом цін у США, який в оптимальному разі повинен становити сто пунктів, то виявиться, що протягом останніх 50 років такий паритет досягався не більше 10 разів, в інших ситуаціях він був значно менший від 100 пунктів. Це означає, що обмін селянської продукції на неселянську був нееквівалентний, і селяни на цьому зазнають значних збитків. Аналогічні факти можна було б навести й щодо інших країн [2].

Таким чином, ця проблематика глобальна. Причини її криються в специфічних особливостях сільськогосподарського виробництва. Одна з останніх полягає в тому, що рух затрат праці та їх зміни у процесі сільськогосподарського виробництва значно інертніші, ніж в інших галузях. Крім того, ціни на сільськогосподарську продукцію зачіпають за живе абсолютно всі верстви населення, тому робиться все, щоб підвищення цих цін було якомога повільнішим і відбувалося в останню чергу [9].

Доводиться спиратися на допомогу суспільства. Саме такий шлях обрали всі країни з розвинутим фермерським господарством. Однак при цьому виникає питання: а який характер повинна мати така допомога? Особливостями сільськогосподарського виробництва є надзвичайно низька, майже нульова еластичність попиту та велика рухомість пропозиції. Якщо в умовах вільного коливання цін на продукти харчування, що виробляються сільським господарством, зменшиться їх виробництво, то це неодмінно приведе до зменшення прибутків фермерів. Таке зменшення дорівнює добутку від множення кількості втраченої продукції на її стару ціну. Водночас скорочення виробництва зумовить значне підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Причому це підвищення зачепить всю продукцію, яка буде вироблена. А розміри її набагато більші, ніж продукції, на яку скоротилося виробництво [3].

Прибуток від підвищення цін дорівнюватиме добутку від множення кількості усієї продукції на приріст цін. І цей приріст буде значно більший, ніж втрати, пов'язані зі скороченням виробництва.

Таким чином, виявляється, що фермер або підприємець в умовах вільного коливання цін на сільськогосподарську продукцію об'єктивно зацікавлений у скороченні виробництва з метою підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Чи є вихід із такого становища? Він полягає у вирішенні двох питань:

По-перше, забезпечення селянам стабільності цін. Ця стабільність може гарантуватися або закупівлею держави, або регламентованим встановленням цін на сільськогосподарську продукцію для позадержавних споживачів, або тим та іншим одночасно. З огляду на сумні наслідки нашої дійсності, цей захід повинен супроводжуватися гарантованим у законодавчому порядку індексуванням цін. Інакше стабільні ціни можуть перетворитися на знаряддя стабільного пограбування селян.

По-друге, усі форми допомоги селянам повинні бути спрямовані не на пасивну їх підтримку, не на відшкодування збитків, що виникли, а на забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва, причому не у вартісних показниках, а в певному фізичному обсязі і за відповідних якісних показників [1].

Аналіз сучасних тенденцій формування економічного порядку в аграрному секторі України показує, що гальмування розвитку аграрної реформи заморозило взаємопов’язані синергетичні чинники розвитку аграрної сфери, через що сформувався специфічний уклад сільськогосподарської діяльності – від надзвичайно великих виробників до фермерів, особистих селянських господарств та інших дрібних виробників, для яких держава не створила умов саморозвитку.

Крім того, слід вказати на те, що практично призупинено продовження земельної реформи на

ринкових принципах, що стало перепоною в застосуванні ринкових механізмів фінансового забезпечення розвитку аграрної економіки та поглиблює інші негативні тенденції, що найближчим часом приведе до проблем із продовольчою безпекою держави та соціальної напруги на сільських територіях. Без створення сприятливих економічних умов для сільгоспвиробників та охорони земель поширюватимуться небажані тенденції, які в подальшому зупинити буде надзвичайно проблематично [5].

На сучасному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва земельний капітал є не тільки об'єктом обліку та виробничим потенціалом, але й висловлює зміст фінансового чинника, який має стати основою формування ринку землі. Консервування земельних відносин, негативні тенденції під час використання земель сільськогосподарського призначення, недосконала законодавча база щодо земельних питань, недієздатність програм охорони та відновлювання земельних ресурсів – таке важке підґрунтя має наша держава для здійснення земельної реформи.

Земельний Кодекс України, прийнятий у 2001 р. [4], потребує підготовки та прийняття майже 30 законодавчих та нормативних актів, які мають бути спрямовані на проведення інвентаризації земель в країні та окреслення кола дій усіх учасників земельних відносин як передумови формування класичної моделі розвитку земельної реформи на ринкових принципах.

В умовах сьогодення в аграрній сфері України спостерігається одночасна присутність у виробництві великих виробників, які усвідомлюють множинні ризики від проведення земельної реформи, та дрібних виробників (фермерів, особистих господарств), для яких держава не створила умов для самореалізації. Досі не сформовано ефективного землевласника, завданням якого має стати вирішення питань раціонального, екологічно безпечного землекористування. Все це призводить до занепаду українського села [8].

На нашу думку, необхідно в найкоротші строки провести аграрну і земельну реформи, поєднуючи їх з адміністративно-територіальною та бюджетною реформами: зробити кроки від лібералізації до державного регулювання через інституційну економіку до ринку земель.

Висновки з проведеного дослідження. Аграрні відносини як предмет вивчення є надзвичайно складним явищем. По-перше, в них переплітаються поняття, пов'язані з явищами, що вивчаються як фундаментальними, так і прикладними науками. По-друге, спроби вирішення проблем аграрних відносин лише на основі емпіричних принципів приводять до переплетення під час аналізу цих відносин наукових положень і буденних сільськогосподарських уявлень. По-третє, під час аналізу аграрних відносин особливо яскраво проявляється закономірність, коли фундаментальні явища сприймаються або поверхово, або зовсім не помічаються.

Праця на землі має двоїстий характер: вона створює продукт і одночасно відтворює продуктивну силу землі. Відповідно до цього механізм стимулювання праці повинен бути спрямований на підвищення ефективності кожного з цих аспектів праці. Землеробська діяльність має свої не тільки виробничі, а й соціальні механізми. У зв'язку з цим вона передбачає тільки їй притаманні форми соціального стимулювання.

Сучасний стан розвитку територій вимагає завершення земельної, аграрної, адміністративно-територіальної та бюджетної реформ, регуляторного інституціонального втручання держави в економічний оборот земель сільськогосподарського призначення на принципах соціальної збалансованості та землевпорядних вимог формування землекористування, розробленої системи обмежень на ринку земель і формування стимулюючих правових норм для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку аграрної сфери.

Реформи необхідно проводити в комплексі: аграрні – з відновлення ефективної агровиробничої структури у кожному сільському поселенні; земельні – на основі раціонального землекористування, ефективного механізму оцінки земель та забезпечення їх раціонального використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боклаг В.А. Формування та розвиток державної політики у сфері державного управління земельними ресурсами в Україні: дис… докт. держ. упр.: 25.00.02; Класичний приватний університет, Запоріжжя, 2015. 40 с.
2. Гадзало Я.М. Проблеми завершення земельної реформи. *Вісник аграрної науки.* № 8. 2015. С. 5-10.
3. Даниленко А.С. Роль реформування земельних відносин у розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку українського села і українських територій. *Землевпорядний вісник.* № 1. 2005. С. 5-13.
4. Державна земельна політика в Україні: стан і стратегія розвитку (аналітичні матеріали). *Національна безпека і оборона.* 2009. № 3 (107). С. 2-31.
5. Добряк Д.С. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні. *Землевпорядний вісник.* 2015. № 4. С. 45-52.
6. Жук В.М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку. *Збірник наукових праць. Економічні науки, серія "Облік і фінанси"*. Випуск 8 (29). Луцьк, 2011. С. 142-151.
7. Земельний кодекс України: від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2002. № 3-4. С. 27
8. Постанова Верховної Ради України «Про земельну реформу». Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 10, С. 100.
9. Третяк Н.А. Розвиток системи управління земельними ресурсами як економічної функції власності на землю: монографія. Херсон, 2013. 178 с.

REFERENCES:

1. Boklagh V.A. (2015) “Formation and development of state policy in the sphere of state administration of land resources in Ukraine”: Doctor’s thesis, Zaporizhzhia: ONTU; Classic Private University.
2. Ghadzalo Ja.M. (2015) “Problems of completion of land reform”, *Visnyk aghrarnoji nauky*, vol. 8, pp. 5-10.
3. Danylenko A.S. (2005), “The Role of Land Relations Reform in Solving Socio-Economic Problems of Ukrainian Village Development and Ukrainian Territories”, *Zemlevporjadnyj visnyk*, no. 1, pp. 5-13.
4. State land policy in Ukraine: state and strategy of development (analytical materials) (2009), *Nacionaljna bezpeka i oborona*, no. 3 (107). pp. 2-31.
5. Dobriak D.S. (2015), “The current state of land reform and prospects for land relations in Ukraine”, *Zemlevporjadnyj visnyk*, no. 4, pp. 45-52.
6. Zhuk V.M. (2011), “Theoretical and methodological principles of accounting and control of rural development support”, *Zbirnyk naukovykh pracj. Ekonomichni nauky, serija "Oblik i finansy"*, vol. 8 (29), Lucjk, pp. 142-151.
7. Land Code of Ukraine. (2001, October 25, № 2768-III). *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny* (VVR), 2002, no. 3-4. pp. 27.
8. Resolution of the "On Land Reform" (1991), *Vidomosti Verkhovnoji Rady URSR* (VVR), 1991, no. 10, p. 100.
9. Tretjak N.A. (2013) “Development of land management system as an economic function of ownership of land”: *monoghrafija*, Kherson.

Boginska Lyudmila
Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor of the Department of Geodesy and Land Management
Sumy National Agrarian University
Prokopenko Natalia
Master
Sumy National Agrarian University

DEVELOPMENT OF LAND REFORM AS A COMPLEX AGRICULTURAL POLICY OF UKRAINE

The article is devoted to problems of conducting land policy in Ukraine in modern economic conditions. The need for research has arisen due to the development of state policy in the field of land relations regulation. Since the beginning of the land reform in 1992, land use problems and their impact on the socio-economic development of the state, including on the course of agrarian reform become of particular relevance. The reasons for inefficient use of land resources are as follows: the inefficient system of state management of land resources, the lack of an effective mechanism for assessing land use and monitoring compliance with land legislation.

An important role in this process should be played by the use of comparative analysis of its own legislation with the laws of other states. On the one hand, when adopting regulations aimed at implementing radical legal reforms, state bodies should take into account the national features and legal traditions of the state, on the other hand, the experience of neighboring countries in solving similar problems. The experience of regulation of land relations in the European Union is analyzed, on the basis of which it is concluded that there are no unified, harmonized standards in this field. The land policy of the EU is of a regional nature, that is, land relations are regulated at the national level by the legislation of the EU member states. The development of land legislation in the EU is influenced by EU cooperation in the field of agriculture, environment and regional development.

Based on the analysis of the powers of the central executive authorities through the local self-government bodies, it was discovered that the newly established services of the state land cadaster do not promote effective management, especially at the national level, since these functions are not provided for in the "Regulations on the State Land Cadaster" and other normative acts .

The state of land relations, the main problems and obstacles to the introduction of new principles of interaction of participants in land relations are analyzed. The problems and prospects of realization of land reform in Ukraine are determined.

It was emphasized that reforms should be carried out in a complex: agrarian ones – for the restoration of an effective agribusiness structure in each rural settlement; land – on the basis of rational land use, an effective mechanism for assessing land and ensuring their rational use.

We agree that the main accents of the land reform are: lifting the moratorium on land sales, forming a modern land market, guaranteeing the rights of Ukrainians to land, and using international experience in land reform. The current land reform is not the first attempt by the authorities to change land relations in Ukraine, but it is precisely today that the destiny of the Ukrainian land is being solved for many years to come.

ТВОРЧІ СТАРТАПИ ЯК ОСЕРЕДОК КРЕАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА XXI СТОЛІТТЯ

CREATIVE STAGES AS A SERIES OF CREATIVE ENTERPRISES OF THE XXI CENTURY

УДК 378

Букацелі А.В.
викладач кафедри шоу-бізнесу
Київський національний університет
культури і мистецтв

У статті розглянуто прийоми та технології управління творчими стартапами в Україні, організаційний комплекс нового сучасного бізнесу та висвітлені основні проблеми керування та регулювання діяльності щодо фінансування, впровадження та організації цього бізнесу в Україні з огляду на сучасні світові тенденції креативного підприємництва XXI століття. Також висвітлено перспективи розвитку стартап-компаній як нової форми малого та середнього бізнесу. Зазначено технології введення інноваційної думки, інновацій та інноваційних процесів на ринку соціокультурної сфери, що є необхідним для забезпечення ефективного функціонування підприємств креативного сектору в умовах глобалізації та перенасиченості ринку товарів та послуг. Висвітлені дотепер не досить розроблені критерії та система показників оцінки ефективності під час вибору джерел фінансування творчих стартапів, а також питання з визначенням оптимальної структури джерел фінансування цих підприємств.

Ключові слова: *стартап, підприємництво, креативна економіка, фінансування, бізнес, інноваційна думка.*

В статье рассмотрены приемы и технологии управления творческими стартапами в Украине, рассмотрен организационный комплекс нового современного бизнеса и освещены основные проблемы управления и регулирования деятельности по финансированию, внедрению и организации этого бизнеса в Украине, учитывая современные мировые тенденции креативного предпринимательства XXI века. Также освещены перспективы развития стартап-компаний как новой формы малого и среднего бизнеса. Указаны технологии ввода инновационной мысли, инноваций и инновационных процессов на рынке социокультурной сферы, необходимые для обеспечения эффективного функционирования предприятий креативного сектора в условиях глобализации и перенасыщенности рынка товаров и услуг. Освещены до сих пор недостаточно разработанные критерии и система показателей оценки эффективности при выборе источников финансирования творческих стартапов, а также вопросы по определению оптимальной структуры источников финансирования этих предприятий.

Ключевые слова: *стартап, предпринимательство, креативная экономика, финансирование, бизнес, инновационная мысль.*

The article deals with methods and technologies of management of creative startups in Ukraine, considered the organizational complex of new modern business and highlighted the main problems of management and regulation of activities related to the financing, implementation and organization of this business in Ukraine, taking into account contemporary world trends of creative entrepreneurship of the XXI century. Also, prospects for the development of startup companies as a new form of small and medium business are highlighted. The technologies of introduction of innovative thought, innovations and innovative processes on the market of socio-cultural sphere are indicated, which is necessary for ensuring efficient functioning of enterprises of the creative sector in the conditions of globalization and overcrowding of the market of goods and services. The criteria and system of indicators of effectiveness estimation, which are not sufficiently developed at the time of choosing sources of funding for creative start-ups, as well as the question of determining the optimal structure of sources of funding for these enterprises are not yet highlighted. The trends of the annual indicators in the sphere of small and medium business in Ukraine, as well as the constant growth of the number of new companies, are becoming more and more attractive for foreign and domestic investors. It is outlined the opportunity for all creative people to embody their ideas, thus introducing innovations in science, services, business and other spheres of life. Considered and pointed out the considerable innovative potential, which in the future will increase the competitiveness of the country and further development of the intensive type. The main importance of the activities of creative startups in the context of economic activity was revealed. The factors that influence the choice of sources of external financing of creative startups are analyzed and systematized, their specificity and diversity are isolated and analyzed. The reserves of raising the level of entrepreneurial activity in the socio-cultural space by introducing and implementing creative enterprises in the economy and culture are outlined.

Key words: *startup, entrepreneurship, creative economy, financing, business, innovative thinking.*

Постановка проблеми. Прийоми та технології соціокультурного проектування нашого часу стрімко розвиваються та мають широку сферу застосування на рівні інших процесів життєдіяльності людини. Поряд із класичною економікою за останні роки набуває вагомого значення новий термін «креативна економіка» що діє та розвивається разом із креативними індустріями світу. «Творчий бізнес», або бізнес із застосуванням продуктів та послуг творчого напряму, – це модно та незалежно. У багатьох країнах світу за останні роки стрімко набуло вагомого значення та виокремилося в окремий тип креативного підприємництва поняття «стартап», так званий «малий бізнес», що застосовується в технічній, інформаційній, IT-сферах. Особливого значення стартапи набувають і в креативному секторі соціокультурної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади дослідження з питань специфіки та появи феномену стартапів в економічному секторі та різновидів джерел їх фінансування були відображені в роботах таких відомих науковців, як Е. Нікбахт (1993), І. Бланк (2009), І. Зятківський (2007) та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні комплексу організації та впровадження стартапів на економічному ринку соціокультурного сектору, різновидів та прикладів фінансування під час запуску малого бізнесу в соціокультурній сфері, визначенні критеріїв та оцінки ефективності під час вибору джерел фінансування творчих стартапів та

їх значення в креативному підприємництві, які, як наслідок, можуть забезпечити соціально-економічний розвиток країни та зростання прибутків у бізнес-просторі. Теоретико-методологічна основа дослідження ґрунтується на принципі культурно-історичного та аналітичного підходів, які дають змогу висвітлювати процес появи та стрімкого розвитку творчих стартапів з охопленям економічного ринку соціокультурного сектору. Використовуються методи: еволюційний, порівняльно-історичний, функціональний. Отримані результати ґрунтуються на положеннях теорій утворення та появи феномену творчих стартапів, наукових працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених щодо організації та реалізації подібних соціокультурних проектів у соціокультурному середовищі України та результатах власних досліджень автора.

Невирішені питання. В умовах світової глобалізації, синтезу діяльності та зросту творчого потенціалу суспільства, що приводить до стрімкої зміни економічної ситуації в країнах, вивчення опублікованих праць і практики підприємницької діяльності свідчить про недостатнє висвітлення принципово важливих питань, пов’язаних із формуванням ефективної політики джерел фінансування з урахуванням специфіки підприємств соціокультурної сфери. Дотепер залишаються не досить розробленими критерії та система показників оцінки ефективності під час вибору джерел фінансування творчих стратапів, а також питання з визначенням оптимальної структури джерел фінансування цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економічного розвитку можна спостерігати велику кількість запусків нових проектів, що пов'язано з розробленням технічних засобів для створення подібних проектів для більш широкого спектру, ніж лише для спеціалістів. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідними в умовах глобалізації та перенасиченості ринку товарів є технології введення інноваційної думки, інновацій та інноваційних процесів. Одним із прикладів інноваційних процесів є стартап. В останні кілька років подібне явище і вживаний термін є досить популярним і обговорюваним. Однак не завжди і не всі розуміють суть цього поняття і специфіку його фінансування, на відмінну від інших типів бізнесу.

В умовах світової глобалізації, синтезу діяльності та зростання творчого потенціалу суспільства економічна ситуація в світі стрімко змінюється. З колосальною стрімкістю зростає і поява нових товарів чи послуг на ринку збуту, що зумовлює витіснення ідей чи попередньо домінуючих товарів. Креативне підприємництво та виробництво націлені на задоволення потреб та максимального попиту споживачів та сприяють зростанню прибутків у бізнесі, що суттєво впливає на розвиток культурної та економічної сфер життя на рівні окремої країни та у світовому масштабі загалом.

Підприємництво і стартапи нині на слуху. Про них пишуть, говорять, їх обговорюють. Розвиток свого бізнесу – це якийсь тренд, якому потрібно слідувати. Тим не менше це виходить далеко не у всіх. Можливо, річ у тому, що початківці-бізнесмени не можуть правильно визначити сферу, в якій хотіли б розвиватися. Зовсім недавно у світі з'явилася нова течія – креативне підприємництво (creative entrepreneurship). Можливо, це саме те нововведення, яке допоможе знайти інноваційні підходи до бізнесу.

У вужчому розумінні креативне підприємництво відноситься до бізнесу, який працює в межах культурних і творчих індустрій. У різних країнах ці галузі мають різні визначення, але в принципі креативне підприємництво включає в себе сфери, які ґрунтуються на культурній творчості і капіталізують інтелектуальну власність.

У загальному сенсі «стартап» – це процес реалізації абсолютно нових бізнес-ідей в короткі терміни з мінімальними фінансовими ресурсами. Стартап поєднує в собі функції, які сьогодні дозволяють йому функціонувати в складних умовах сучасного ринку. Оскільки сучасний ринок досить нестабільний і хиткий, підприємці шукають нові ідеї, можливості та підходи до їх використання у своєму бізнесі. Стартап є новою перспективною формою ведення бізнесу в Україні. Саме завдяки розвитку таких організацій та компаній в Україні вирішується питання малого та середнього бізнесу, який згодом стане великою компанією, матиме високотехнологічну продукцію і розвиватиме підприємницький сектор.

Прогрес технічного процесу не є завданням стартапів. Однак цілком можливо в межах однієї невеликої команди створити унікальний програмний продукт, який надає його користувачам інноваційні послуги і який може виявитися різко популярним і затребуваним у найближчому майбутньому. Так само не критично складно створити й унікальну комбінацію «заліза» разом із забезпеченням його роботи програмним комплексом.

Головною проблемою для розвитку стартап-компаній в Україні є відсутність підтримки з боку держави. Українські компанії не зацікавлені інвестувати свої кошти в нові проекти з довгостроковими прибутками, оскільки вони вважають їх недостатньо прибутковими й обмежують ризики дефолту. На шляху до інновацій уряд, як правило, стає перешкодою, яка діє за рахунок ухилення від розроблення інвестиційних проектів.

Оскільки стартап – це підприємство, термін «стартапер» є певною мірою синонімом слова «підприємець». Адже справжній повноцінний стартап є повноцінним бізнесом.

За родом занять і професії стартапер може бути не тільки бізнесменом, але й займатися розробленням, проектуванням, бути інженером або економістом.

Нині є багато способів реалізації стартапів і перевтілення їх в успішний бізнес, який принесе дохід. Сприятливим фактором виникнення стартапів є неповороткість великих компаній. Останні успішно експлуатують уже наявні продукти, а от створити нові виявляється досить нелегко. Тому великі компанії часто купують успішні стартапи. Успішність стартапу залежить від наявність і поєднання трьох факторів: ідеї, виконавців та інвесторів.

Незважаючи на нестабільну економічну та політичну ситуацію та багато інших несприятливих факторів, українці розвивають успішні компанії «спартап». Сьогодні в Україні налічується близько 3000 стартап-компаній [1]. Кількість стартап-компаній зростає за допомогою міжнародних та місцевих інвесторів. Звичайно, не можна сказати, що абсолютно всі компанії є лідерами ринку. Найбільш успішними стартап-компаніями є ті, хто працює в IT-сфері.

Ринок IT має значний потенціал і тенденцію до розширення, що є благодатним ґрунтом для інвестицій, оскільки це свідчить про зростання кількості користувачів Інтернету. Український ринок IT-стартап зараз знаходиться в зародковому стані і для України має велике майбутнє.

Серед найвідоміших IT-старпапів виділяють :

1) Facebook;
2) Twitter;
3) Myspace;
4) Bebo;
5) Wikipedia;
6) Whatsapp;
7) Google;
8) Paypal;
9) Youtube;
10) Flickr.

Є така тенденція серед вітчизняних IT-стартапів, потенційно успішних проектів: хоча вони і створюються в Україні, їх інвестиції відбуваються за кордоном. Найбільш відомі стартапи тепер асоціюють з Україною лише за біографією засновників – фізично чи юридично вони перебувають за кордоном, залучають туди інвестиції і, звичайно, платять податки. Більшість українських IT-проектів орієнтовані на світовий ринок. Для багатьох українських проектів одним з інвесторів є їхній клієнт.

Звичайно, у разі реформування законодавства є перспектива, яка дозволить людям інвестувати. Сьогодні набирає обертів новий вид краудфандингу – це можливість робити онлайн не пожертвування, а інвестиції. Відповідно до українського законодавства, людина ще не може інвестувати в стартапи. Платформи, які представлені в Україні, наприклад «Велика ідея» або проект «Міський простір», є соціально відповідальними пожертвами, а не прямими інвестиціями. Платформа краудфандингу є платформою як де-факто нова компанія, яка збирає гроші і продає свої акції великій кількості осіб.

Як зазначає В. Філіппов, бізнес-інкубатори виступають могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу [2, с. 209]. Бізнес-інкубатори виступають посередниками між новими проектами і самими інвесторами, які фінансують реалізацію стартап-компанії. Всього в Україні їх налічується сім: Eastlabs, iHUB, HappyFarm, Growthüp, Wannabiz, Voomy IT-парк і Polyteco [2], звісно, це не так багато, як у країнах Європи. Чудовим прикладом є Польща, яка має 127 бізнес-інкубаторів, значна частина припадає на IT-сектор.

Для стартапів бізнес-інкубатори надають повний спектр послуг – коучинг, фінансову та юридичну підтримку, пошук інвесторів та навчання. За допомогою бізнес-інкубаторів забезпечується зв'язок між інвесторами та стартапами.

Основними компонентами розвитку стартапів є пілотне тестування, мікро-гранти, основні компанії та бізнес-інкубатори. Для розвитку проектів в Україні це можливість почати експорт, завоювання нових ринків.

Сьогодні нові компанії починають набувати все більшого розвитку, оскільки криза змушує початківців бути більш творчими та винахідливими. Розвиток ринку новостворених підприємств в Україні ускладнюється наявним законодавством, що не дозволяє розвивати пускові проекти. Нераціональна система оподаткування та недосконалість законів малого та середнього бізнесу гальмують розвиток ринку та роблять його неможливим для відкритого функціонування.

Інноваційне підприємництво в креативному секторі сьогодні – це громадський техніко-економічний процес, який сприяє створенню кращих у своєму класі товарів, послуг або технологій шляхом комерційного використання інновацій. Цей тип сучасного бізнесу багато в чому визначає темпи економічного зростання, конкурентоспроможності продукції на національному та міжнародному ринках. Тому інтерес до організації інноваційного креативного підприємництва, його різновидів, моделей та особливостей цілком зрозумілий.

Люди, які звикли до буденних речей, не зовсім природно пристосовуються до нових понять та тенденцій, які відбуваються у світі. Хочеться розглянути кілька цікавих, унікальних стартапів, які отримали світове визнання в минулому році. Причому масштаб концептуальної ідеї, яка закладена в діяльності організації, вражає і є дійсно прикладом креативного підприємництва нового століття.

1) Handshake – це соціальна мережа для студентів за типом LinkedIn, де роботодавці можуть знайти для себе співробітників, а студенти можуть знайти собі роботу. З мережею співпрацюють понад 500 університетських центрів розвитку кар'єри, зареєстровані понад 9 мільйонів студентів, а роботу їм пропонують понад 250 000 роботодавців.

2) MEL Science – це корисний і цікавий спосіб не тільки привернути увагу дітей до науки, а й

навчити їх чомусь корисному. MEL Science розсилають щомісяця набори, в яких діти мають робити спеціальні експерименти. Також проект запустив MEL Chemistry VR Lessons, де діти за допомогою віртуальної реальності зможуть спостерігати за тим, як відбуваються хімічні чудеса.

3) Robot Vera – це штучний інтелект, який здатний замінити HR-агента. Віра обробляє резюме на різних сайтах, здатна дзвонити потенційному працівнику і дізнаватися його думку з приводу вакансії. Натепер Віра працює на ринку Росії, де її послугами скористалося 200 великих компаній, але планує переходити на міжнародний рівень.

4) Volterman – унікальний смарт-гаманець, який об'єднує в собі не тільки функцію зберігання грошей і кредитних карт, але ще і вай-фай, камеру, яка запам'ятовує, хто відкривав ваш гаманець в останній раз, і бездротову зарядку для телефону.

5) Telegram Open Network – хоча сам по собі Telegram – непоганий стартап, йтиметься про інше – його токени. Gram планують продати на рекордну суму для ринку криптовалюти – 1,2 мільярда доларів. Але на нову технологію у месенджера величезні плани: крім листувань користувачів, в майбутньому телеграм планує надавати їм усередині програми і власний гаманець для зберігання грошей, наприклад Gram.

Інтернет-ринок України не перенасичений, що є перспективою розвитку стартап-компаній і дає можливість українським компаніям знаходити вільні ніші та проводити заходи, які будуть конкурентоспроможними.

Тому для розвитку стартапу в Україні необхідна збалансована та ефективна державна підтримка малого бізнесу в інноваційній сфері та у сфері венчурного інвестування [1]:

– створення системи гарантій та страхування інвестицій;

– ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;

– організація системи підготовки кадрів менеджерів інновацій;

– забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;

– розроблення ефективного механізму порядку утворення та використання коштів венчурного фонду;

– розроблення нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування;

– розроблення процедури допуску на український ринок іноземного капіталу;

– розроблення методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів.

Традиційно інноваційну діяльність прийнято пов'язувати зі сферою матеріального виробництва. Її базове значення для розвитку інноваційного підприємництва, впровадження досягнень науки, новітніх технологій безсумнівне. Але нововведення виникають і реалізуються в невиробничих сферах. Особливе місце інновації в підприємницькій діяльності займають у соціокультурній сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Нові ідеї, інноваційність, творчість є передумовою виробництва якісного нового індивідуального культурного продукту, який потребує розповсюдження та комерціалізації. Тільки таким чином можна підняти показники збуту товарів чи послуг у креативному підприємництві і, відповідно, рівень економіки держави, в якій створюється цей продукт. Нарешті, продукти соціокультурної сфери мають набути статусу культурного надбання нації і виступити каталізатором суспільного, культурного та економічного розвитку.

Підсумовуючи, можна сказати, що стартап-компанія є перспективною і новою формою бізнесу. Саме розвиток стартап-компаній забезпечить розвиток малого та середнього бізнесу. Щороку в Україні постійно зростає кількість нових компаній, що стає все більш привабливим для іноземних та вітчизняних інвесторів. Це можливість для всіх творчих людей втілювати свої ідеї і таким чином впроваджувати інновації в науку, сферу послуг, бізнес та інші сфери життя. Україна має значний інноваційний потенціал, що в майбутньому підвищить конкурентоспроможність країни та подальший розвиток інтенсивного типу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зятковський, І. Проблеми самофінансування суб'єкта підприємницької діяльності / І. Зятковський // Світ фінансів. 2007. Вип. 2. С. 135-140.

2. Філіппов В.Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та в світі /Філіппов В.Ю. //Економічний аналіз: зб. наук.пр., 2011. Вип. 8, ч. 1. С. 209-212.

3. Варналий, З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Київ: Знання, 2001. 277 с.

4. Шкута А.А. Практичне мислення менеджера. Москва: Финпресс, 1998. 220 с.

5. Frey S. Arts & Economics: Analysis & Cultural Policy. Switzerland : Press, 2010. 117 p.

6. Mulino I. Economia della Cultura. Spain : Press, 2008. 223 p.

REFERENCES:

1. Zyatkovsky, I. Problems of self-financing of the subject of entrepreneurial activity (2007). Kyiv, P. 135-140.

2. Filippov V.Yu. Comparative analysis of business incubators in Ukraine and in the world (2011). Kyiv, P. 209-212.

3. Barnaly, Z.S. Small entrepreneurship: the basics of theory and practice (2001). Kyiv: Znannya, 277 p.

4. Shkuta A.A. Practical thinking of the manager (1998). Moscow: Finpres, 220 p.

5. Frey S. Arts & Economics: Analysis & Cultural Policy. Switzerland : Press, 2010. 117 p.

6. Mulino I. Economia della Cultura. Spain : Press, 2008. 223 p.

Bukatseli Anastasiia
Teacher of Department of Show Business
Kiev National University of Culture and Arts

CREATIVE STAGES AS A SERIES OF CREATIVE ENTERPRISES OF THE XXI CENTURY

Formulation of the problem. Techniques and technologies of socio-cultural design of our time are rapidly developing and have wide application at the level of other processes of human life. Along with the classical economy, the new term "creative economy", which operates and develops in line with the creative industries of the world, is gaining momentum in recent years. "Creative business" or business with the use of creative products and services is fashionable and independent. In many countries of the world, the concept of "start-up", a so-called small business, which has found its value in the technical, informational, and IT spheres, has become more and more important in recent years and has emerged as a separate type of creative entrepreneurship. Of particular importance are startups in the creative sector of the socio-cultural sphere.

Analysis of recent research and publications. The theoretical foundations of research on the specificity and emergence of the phenomenon of startups in the economic sector and the types of sources of their funding were reflected in the works of such well-known scholars as E. Nobakht (1993), I. Blank (2009), I. Zyatkivsky (2007) etc.

Setting objectives. The purpose of the paper is to study the complex of organization and implementation of startups on the economic market of the socio-cultural sector, varieties and examples of financing in the launch of small business in the socio-cultural field, identify the criteria and assess the effectiveness of the choice of sources of funding for creative startups and their importance in creative entrepreneurship, which, like consequence, can ensure the socio-economic development of the country and the growth of profits in the business space. The theoretical and methodological basis of the research is based on the principle of cultural-historical and analytical approaches, which allows to highlight the process of the emergence and rapid development of creative start-ups with the economic market of the socio-cultural sector. Methods are used: evolutionary, comparative-historical, functional. The obtained results are based on the positions of the theories of the formation and appearance of the phenomenon of creative startups, scientific works of leading domestic and foreign scientists on the organization and implementation of such socio-cultural projects in the socio-cultural environment of Ukraine and the results of their own studies of the author. Unresolved issues. In the conditions of globalization, the synthesis of activity and the growth of creative potential of society, which leads to a rapid change in the economic situation in the countries, the study of published works and practice of entrepreneurship indicates a lack of coverage of fundamentally important issues related to the formation of an effective policy of sources of funding, taking into account the specifics enterprises of the socio-cultural sphere. To date, criteria and a system of performance indicators are not sufficiently developed when choosing funding sources for creative stratagems, as well as the question of determining the optimal structure of funding sources for these enterprises.

In order to ensure the effective functioning of the enterprise, it is necessary in the conditions of globalization and saturation of the market of goods, technologies of introduction of innovative thought, innovations and innovative processes. One of the examples of innovative processes is the startup. In the past few years, such a phenomenon and the term used is quite popular and all the time being debatable. However, not always and not everyone understands the essence of this concept and the specifics of its financing, in contrast to other types of business.

In the context of global globalization, the synthesis of activity and the growth of creative potential of society, the economic situation in the world is changing rapidly. With enormous rapidity, the emergence of new products or services in the market, which causes the displacement of ideas or pre-dominant goods. Creative entrepreneurship and production are aimed at satisfying the needs and maximum consumer demand and contributing to the growth of business profits, which has a significant impact on the development of the cultural and economic spheres of life at the level of the individual country and globally.

Entrepreneurship and startups today are on the ears. They are written, spoken, discussed, and discussed. The development of your business is a trend that you need to follow. However, this is far from all. Perhaps the point is that novice business people can not correctly identify the area in which they would like to evolve. More recently, a new trend has emerged in the world - creative entrepreneurship (creative entrepreneurship). Perhaps this is exactly the innovation that will help you find innovative approaches to business.

In a more general sense, creative entrepreneurship refers to a business that works within the cultural and creative industries. In different countries, these industries have different definitions, but, in principle, creative entrepreneurship includes areas that are based on cultural creativity and capitalize on intellectual property.

Today, there are many ways to implement startups and transform them into a successful business that generates revenue. Favorable factor for startups is the lack of flexibility of large companies. The latter successfully

exploit already existing products, but the creation of new ones turns out to be rather difficult. Therefore, large companies often buy successful startups. The success of a startup depends on the presence and combination of three factors: ideas, performers and investors.

The IT market has significant potential and a tendency to expand, which is a fertile ground for investment, as it indicates the growth of Internet users. The Ukrainian market of IT start-up is now in its infancy, and its improvement for Ukraine has a great future.

Innovative entrepreneurship in the creative sector today is a public technical and economic process that promotes the creation of the best in its class goods, services or technologies through the commercial use of innovations. This type of modern business largely determines the pace of economic growth, competitiveness of products in the national and international markets. Therefore, the interest in organizing innovative creative entrepreneurship, its varieties, models and features is quite understandable.

People who are used to everyday things, are not quite naturally adapting to the new concepts and trends that take place in the world. To your attention, I want to consider some interesting, unique startups that have received World Recognition last year. Moreover, the scale of the conceptual idea embodied in the activities of the organization is impressive, indeed, as an example of the creative entrepreneurship of the new century.

Traditionally, innovation activity is associated with the sphere of material production. Its basic value for the development of innovative entrepreneurship, the implementation of scientific achievements, the latest technology is undoubted. But innovations arise and are realized in non-productive spheres. A special place for innovation in entrepreneurial activity is occupied in the socio-cultural sphere.

New ideas, innovation, creativity are a prerequisite for producing a quality new, individualized cultural product that needs to be disseminated and commercialized. Only in this way, you can raise the indicators of sales of goods or services in creative entrepreneurship and, accordingly, the level of the economy of the state in which this product is created. Finally, the products of the socio-cultural sphere should acquire the status of the cultural heritage of the nation and act as a catalyst for social, cultural and economic development.

Value/originality. In conclusion, we can say that the startup company is a promising and new form of business. It is the development of startup companies that will ensure the development of small and medium-sized businesses. Every year in Ukraine the number of new companies is constantly growing, which is becoming more attractive for foreign and domestic investors. This is an opportunity for all creative people to embody their ideas, and thus to innovate in science, services, business and other spheres of life. Ukraine has significant innovative potential, in the future will increase the competitiveness of the country and further intensive development.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ВИКЛИКІВ

PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF INTERNET-INSURANCE IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CHALLENGES

УДК 368.013:368.021

Борисюк О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розглядаються особливості розвитку Інтернет-страхування в Україні. Сучасний етап у розвитку ринку електронного страхування в Україні характеризується високими темпами змін – як продуктових, так і технічних і технологічних. Глобалізація електронної економіки спричинила помітне зростання обсягів бізнес-продукції та змінила уявлення про межі використання та технології ведення бізнесу. За останні роки питома вага обсягу продажів в Інтернет-мережі поступово зростає і досягає рекордних показників, що впливає на прибутки підприємств за зниження витрат на обслуговування укладання угод. Страхові компанії, реалізуючи свої послуги через Інтернет, пропонують клієнтам різні дистанційні способи оплати, а саме: через Інтернет, банки-партнери, за допомогою платіжних терміналів та через кур'єра під час доставки полісу. Такі можливості створюють додаткові переваги Інтернет-страхування для страхувальників, такі як простота та універсальність способів оплати.

Ключові слова: *страхові організації, Інтернет-страхування, онлайн-продаж страхового продукту, етапи реалізації страхової угоди, страхові продукти, сучасні страхові технології.*

В статье рассматриваются особенности развития Интернет-страхования в Украине. Современный этап в развитии рынка электронного страхования в Украине характеризуется высокими темпами изменений – как продуктовых, так и технических и технологических. Глобализация электронной экономики вызвала заметный рост объемов бизнес-продукции и изменила представления о границах использования и технологиях ведения бизнеса. За последние годы удельный вес объема продаж в Интернет-сети постепенно растет и достигает рекордных показателей, влияет на доходы предприятий при снижении затрат на обслуживание заключения сделок. Страховые компании, реализуя свои услуги через Интернет, предлагают клиентам различные дистанционные способы оплаты, а именно: через Интернет, банков-партнеров, с помощью платежных терминалов и через курьера при доставке полиса. Такие возможности создают дополнительные преимущества Интернет-страхования для страхователей, такие как простота и универсальность способов оплаты.

Ключевые слова: *страховые организации, Интернет-страхование, онлайн-продажа страхового продукта, этапы реализации страховой сделки, страховые продукты, современные страховые технологии.*

The article discusses the features of the development of Internet insurance in Ukraine. The globalization of the e-economy has caused a noticeable increase in the volume of business products and has changed the perception of the limits of use and technology of doing business. In recent years, the share of sales in the Internet network is gradually increasing and reaching record levels, affecting the income of enterprises while reducing the cost of servicing transactions. In response to growing customer demands for quality and serviceability, insurance companies constantly bring to the market all new product offerings, provide customers with additional services that allow them to use insurance services from any place and using a variety of devices. As a result, on the one hand, the attitude of clients towards the services of insurance companies and insurance services changes, on the other hand, the image of the insurance company itself is updated. Clients make increased demands on the convenience and functionality of remote channels, and the insurance company becomes not just an office physically located in a certain place, but a special digital space in which you can provide fast and convenient client access to services, promotion of these services, discussion of clients of interest questions and dissemination of any other information. Moreover, the dynamics of the changes taking place are quite high, as a result, the tools and methods that turned out to be effective several years ago do not give the expected effect in the current period. This requires the insurance organizations to constantly monitor the innovations of technical and technological progress available to them and to analyze the possibilities of applying them in their work. Implementing their services via the Internet, insurance companies offer customers various remote payment methods, namely: via the Internet, partner banks, using payment terminals and via courier upon policy delivery. Such opportunities create additional benefits of Internet insurance for policyholders – the prostate and the versatility of payment methods.

Key words: *insurance organizations, Internet insurance, online insurance product sales, stages of realization of an insurance agreement, insurance products, modern insurance technologies.*

Постановка проблеми. Збереження стабільності функціонування страхових компаній, особливо в періоди економічної нестабільності та фінансових викликів, вимагає розвитку нових каналів продажів страхових продуктів. Серйозною підмогою в розширенні страхового ринку може стати використання потенціалу інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ) і наявних на їх основі інформаційних мереж у тому числі за рахунок розвитку Інтернет-страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Канали продажу страхових продуктів висвітлені у працях багатьох як закордонних, так і вітчизняних авторів, таких як І. Ансофф, М. Бадок, В. Базилевич, С. Гаркавенко, Є. Голубков, Н. Гончарова, О. Данніков, В. Демидов, А. Дурович, П. Зав'ялов, О. Заруба, В. Кардаш, Ф. Котлер, І. Краснов, Є. Крикавський, Н. Куденко, Н. Норіцин, В. Оніщенко, С. Осадець, А. Павленко, П. Перерва, А. Решетников, А. Старостіна, М. Чумаченко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження реалізації Інтернет-страхування на страховому ринку України в умовах фінансових викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне повсякденне уявлення про Інтернет-страхування розуміється як процес продажу страхових полісів через Інтернет. Однак, на наш погляд, Інтернет-страхування являє собою систему економічних відносин, що включає сукупність форм і методів взаємодії страхувальника, страховика та інших професійних учасників страхового ринку, спрямованих на задоволення потреб страхувальника у страховому захисті за допомогою мережі Інтернет. Від широкого розвитку ринку Інтернет-страхування виграють як страхувальники, так і страховики. Як показує світова практика, в результаті введення продажів полісів через Інтернет страховики можуть знизити свої витрати на 9-12%. Такий ефект досягається за рахунок зниження трансакційних витрат у результаті спрощення процедури страхування, економії на винагороду агента, брокера або посередника, що продає поліс, що приводить до зниження ціни продукту, підвищення прибутку і конкурентоспроможності страховика [6].

Перекладання частини організаційних моментів страхового бізнесу в Інтернет дає потенційним і реальним клієнтам страхової компанії низку нових можливостей:

– скласти, не виходячи з дому, загальне уявлення про страховий ринок і страховика, його послуги;

– провести самостійний розрахунок тарифів за допомогою страхового калькулятора;

– скористатися онлайновими консультаціями з різних питань страхування;

– оцінити ризик щодо потенційного об'єкта страхування;

– подати заявку на укладення страхового договору в електронній формі;

– укласти договір страхування і внести страховий внесок через Інтернет;

– отримати онлайн-супровід страхового договору;

– повідомити про настання страхового випадку через Інтернет.

В Інтернет-страхуванні можна виділити такі етапи (рис. 1).

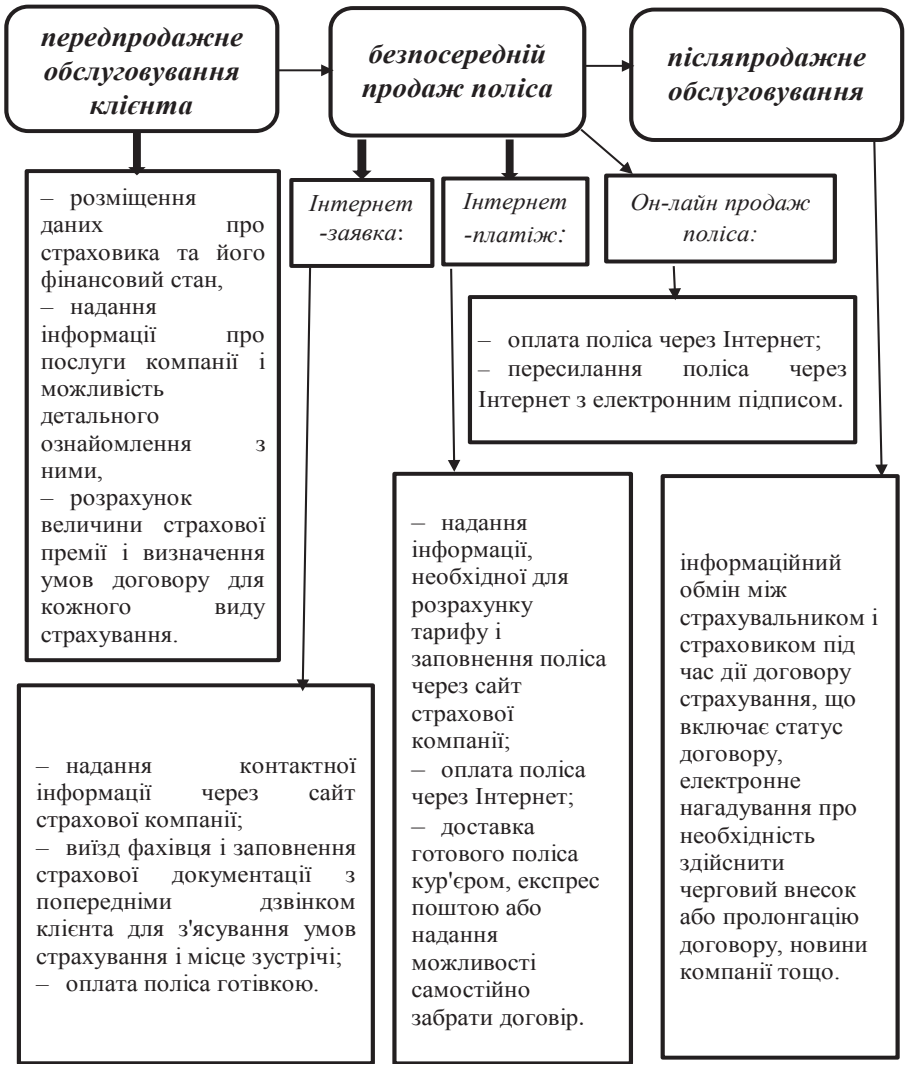


Рис. 1. Основні етапи реалізації страхової угоди

Сучасний ринок Інтернет-страхування представлений такими інструментами, які страхові компанії можуть використовувати як по лінії продажів страхових продуктів, так і по лінії просування продуктів та формування іміджу страхової компанії і поширення інформації про неї, а також обміну інформацією з клієнтами й отримання відгуків клієнтів про діяльність страхової компанії (табл. 1).

Таблиця 1

Інструменти залучення клієнтів у різних каналах страхового обслуговування

Канали обслуговування	Інструменти і можливості
Офіційний сайт страхової компанії	- Рекламні звернення. - Посилання на сторінки з описом продуктів. - Посилання на онлайн-послуги, електронні звернення, калькулятор страхових послуг, інтернет-банкінг. - Персональні пільгові рекламні звернення. - Управління грошовими коштами, додаткові знижки, бонуси та пільги. - Оцінка якості страхового обслуговування.
Мобільний телефон	- Персональні пільгові рекламні звернення. - Інформаційні послуги. - SMS-нагадування про закінчення терміну страховки та необхідність її продовження.
Соціальні мережі	- Отримання відгуків про страхову компанію від клієнтів. - Відповіді на зауваження та питання клієнтів - Формування іміджу страхової компанії.
Офіси страхових компаній	- Паперові рекламні проспекти. - Тематичні рекламні постери. - Рекламні ролики на екранах. - Реклама пов'язаних послуг. - Приватне просування послуг менеджерами.
Непрямі канали – торгові центри, магазини та ін.	- Паперові рекламні проспекти. - Тематичні рекламні постери. - Реклама на стійках, меблях, вітринах тощо.

Джерело: систематизовано на основі джерел [4; 5]

З даних таблиці видно, що дистанційні канали дають страховій компанії набагато більше можливостей для комплексного просування та продажу продуктів і послуг, причому всі інструменти будуть задіяні тільки за бажанням та за ініціативою клієнта. Відповідно, швидше за все, у нього не буде негативної реакції на пропозиції страхової компанії. У гіршому разі він просто не звертатиме на них уваги.

Серед основних напрямів розвитку ринку Інтернет-страхування в Україні можна виділити такі, як:

– розвиток широкої збутової мережі, що включає повноцінний розвиток онлайн-страхування, смс-послуг, інтернет-банкінгу та інші канали;

– розвиток і впровадження приємного та інтуїтивно зрозумілого інтерфейсу;

– надання додаткових, найчастіше безкоштовних послуг;

– розроблення програми для мобільних телефонів: персональні пільгові пропозиції і сервіси для порівняння послуг різних страхових компаній;

– активне використання можливостей соціальних мереж для просування та обговорення послуг для отримання відгуку від клієнтів;

– автоматизація консультування за рахунок систематизації стандартних запитань, створення навчальних програм в ігровій формі тощо.

В сучасних умовах розвиток Інтернет-страхування відстає від рівня передових країн. Так, за статистикою понад 70% жителів Великобританії, які купують страховку, вважають, що краще зробити це за допомогою телефону або мережі Інтернет. У Франції клієнтів, які купують поліс онлайн, понад 50% [8, с. 230].

В Україні продаж полісів з використанням Інтернету виконується в здебільшого у вигляді Інтернет-заявки, коли клієнт передає через Інтернет тільки свої контактні дані. Далі взаємодія з ним відбувається по телефону, з подальшим виїздом фахівця (як правило, страхового агента) або візитом в офіс страховика. На сайті великих страхових компаній, орієнтованих на роздрібні продажі, можна побачити Інтернет-магазини, де потрібно зазначити, який вид страхування цікавить, і залишити контактні дані. На цьому участь Інтернету в продажі полісу, як правило, закінчується.

Незважаючи на значні обсяги продажів полісів через Інтернет окремими компаніями, конкуренція на цьому сегменті ринку практично відсутня. Причиною тому є численні проблеми, серед яких можна виділити як внутрішні (зумовлені ендогенними причинами), так і зовнішні, що не залежать від фірми (табл. 2).

Таблиця 2

Проблеми розвитку вітчизняного Інтернет-страхування

внутрішні	зовнішні
Короткострокова стратегія компанії без ініціативи інноваційного розвитку	Відсутність досвіду покупок через Інтернет у більшої частини населення
Великі початкові витрати на придбання та налаштування системи	Низька інформаційна грамотність населення, особливо у старшого покоління
Високі витрати на навчання і перепідготовку персоналу	Невисоке проникнення Інтернету в окремих регіонах, особливо в сільській місцевості
Відсутність необхідної інфраструктури всередині компанії	Брак релевантної статистики та єдиної інформаційної бази з питань Інтернет-страхування
Брак кваліфікованих кадрів на ринку праці, здатних створити систему Інтернет-страхування	Проблеми забезпечення інформаційної безпеки
Складнощі під час проектування і створення якісного страхового програмного продукту	

Джерело: систематизовано на основі джерел [4; 5]

Аналіз бар'єрів входу на ринок Інтернет-страхування показує, що великі компанії можуть вийти на цей ринок, проте багато з них вважають, що витрати на розвиток цього сегмента будуть занадто довго окупатися. Подальше накопичення досвіду у сфері Інтернет-страхування значно спростить доступ на ринок страхування для будь-якої компанії. Нове покоління страховиків, що працюють в Інтернеті і використовують переваги електронної торгівлі, створить серйозну конкуренцію великим компаніям. Інтернет-страхування значно скорочує географічні межі ринків, робить непотрібним відкриття дорогих офісів продажів, скорочує витрати на трудові ресурси, підвищує інтерес до страхування інвесторів, робить страхування більш доступним у всіх регіонах України і світу для будь-якої компанії. Розвиток Інтернету не тільки в великих містах, а й у всіх населених пунктах, а також створення законодавства в галузі електронної комерції може значно змінити структуру ринку страхування [2].

Суттєвою перешкодою широкому поширенню Інтернет-страхування є недостатній розвиток страхування в Україні та недовірливе ставлення більшості громадян до фінансових інститутів, в тому числі й страховиків. Страхування значно легше поширюється за допомогою страхових агентів, які здатні пояснити переваги страхового продукту і запевнити хоча б у своїй чесності потенційного страхувальника. У разі Інтернет-страхування долати ці перешкоди потрібно буде тільки за допомогою створення і підтримки власного позитивного іміджу та технічних засобів, зокрема за рахунок створення повноцінного Інтернет-представництва страхової компанії в глобальній мережі.

Таким чином, з розвитком Інтернет-страхування вітчизняний страховий ринок перебуває в процесі переходу на якісно новий етап свого розвитку. Незважаючи на те, що вітчизняне страхування має певну специфіку, його напрям розвитку відповідає загальносвітовим тенденціям. Удосконалення нормативно-правової бази ринку страхових послуг передбачає розроблення і здійснення заходів щодо вдосконалення і розвитку законодавства, що регулює страхування, зокрема створення правових засад здійснення повноцінного Інтернет-страхування. У зв'язку з цим підвищується відповідальність страхових організацій за виконання прийнятих зобов'язань за укладеними онлайн-договорами. Одним з основних завдань на майбутнє в сучасних умовах можна вважати максимальний розвиток наявного потенціалу і створення найбільших та найвідоміших не тільки в Україні, але й у всьому світі страхових Інтернет-брендів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, інтернет-обслуговування змінює вигляд сучасного страхового бізнесу, дає можливість збільшити ступінь комфорту клієнта під час його обслуговування, забезпечити прямий і швидкий доступ до клієнта, а за необхідності – надати йому довідкову або рекламну інформацію. У результаті у клієнта змінюється ставлення до страхової компанії і до її роботи. Страхова компанія не сприймається як складний і незрозумілий механізм, в якому важко розібратися. Клієнт сам управляє своїм обслуговуванням в страховій компанії. Страхові компанії не можуть не реагувати на зміни, що відбуваються, і повинні підлаштовуватися під інтереси клієнтів, удосконалювати бізнес-моделі і процеси, впроваджувати нові продукти і сервіси, міняти організаційну структуру й систему управління. Такі глобальні зміни виявляються під силу не кожній окремій страховій компанії; багато хто просто не бажає щось серйозно змінювати найближчим часом. Однак без таких трансформаційних змін подальший розвиток страхового бізнесу в кожній конкретній страховій компанії виявиться неможливим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Страхування: підручник. К.: Знання, 2008. 1019 с.

2. Велех С.В. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахуванні. URL: http://www.dfp.gov.ua/734.html.

3. Залєтов О.М. Дистрибуція страхових продуктів. Green Capital News. 2014. № 11. С. 6-9.

4. Інформація про стан і показники розвитку страхового ринку. URL: http://www.dfp.gov.ua/734.html.

5. Показники діяльності страхових компаній, що діють на страховому ринку України (у розрізі регіонів). URL: http:// www.dfp.gov.ua/734.html.

6. Павлова О.В. Страховой бизнес берет курс на инновации. URL: http://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=123.

7. Пікус Р.В. Інновації в страхуванні: світовий досвід, напрямки розвитку в Україні. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2013. № 18. С. 135-140.

REFERENCES:

1. Bazilevich V.D. Strahuvannya : pidruchnik / edited by V.D. Bazilevich. K.: Znannya, 2008. 1019 p.

2. Velekh S.V. (2017) Vidomosti pro nadannja poserednycjkykh poslugh u strakhuvanni ta/abo perestrakhuvanni. Available at: http://www.dfp.gov.ua/734.html.

3. Zaljetov O.M. (2014) Dystrybucija strakhovykh produktiv Green Capital News [Distribution of insurance products]. Green Capital News, zb. nauk. prats, no. 11, pp. 6-9. (in Ukrainian).

4. Informacija pro stan i pokaznyky rozvytku strakhovogho rynku. Available at: http://www.dfp.gov.ua/734.html.

5. Pokaznyky dijaljnosti strakhovykh kompanij, shho dijutj na strakhovomu rynku Ukrajiny (u rozrizi reghioniv). Available at: http://www.dfp.gov.ua/734.html.

6. Pavlova O.V. (2011) Strakhovoy biznes beret kurs na innovatsii. Available at: http://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=123.

7. Pikus R.V. (2009) Innovaciji v strakhuvanni: svitovyj dosvid, naprjamky rozvytku v Ukrajini [Innovations in insurance: world experience, directions of development in Ukraine] Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky, zb. nauk. prats, pp. 135-140. (in Ukrainian).

Borysiuk Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Bank Business and Insurance
Lesia Ukrainka Eastern European National University

PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF INTERNET-INSURANCE IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CHALLENGES

The aim of the article is to research the realization of internet-insurance at the insurance market of Ukraine in conditions of financial challenges. The globalization of the economy caused the considerable increase of the amount of business products and changed the imagination of limits of usage and technology of business management. For the recent years the gravity of the sales amount in the Internet network has been gradually increasing and reaching the record indicators that influences onto the profits of enterprises in the terms of reducing the expenses for serving the conclusion of agreements.

With the help of own corporative site an insurance company can improve its image, realize insurance policies, provide the full range of informative and consulting services, keep in touch with not only its clients but also with business partners, provide additional services and carry out necessary researches using Internet resources, for example for the search of potential clients and forming the legal list of electronic addresses of future insurers.

Methodology. The research is based on the institutional structure of insurance market which develops under the influence of the certain social and economic environment and financial imbalances.

Results. Preserving the stability of functioning of insurance companies, especially in the periods of economic instability and financial challenges, requires the development of new channels of selling insurance products. Insurance companies, realizing their services through the Internet, propose clients different distance ways of payment such as: through the Internet, partner banks, with the help of payment terminals and through the deliverer during the delivery of the policy. Such opportunities create additional advantages of Internet insurance for insurers-simplicity and universality of ways of payment.

Internet insurance can be determined as a complex of interrelationships between an insurer and an underwriter, which appear in the process of selling insurance service, its serving, and in the case of arising of an insurance case covering damages of the insurer on the base of the agreement concluded through the Internet. Using the opportunities of the Internet enable an underwriter to get competitive advantages on the market in the way of studying the product variety of a competitor – insurer, also provides an unlimited set of special marketing instruments during online sales. Among such instruments the most often used ones are: mailing messages through the email, banners, promoting through the insurer`s or partner`s site, advertising, sms mailing, mobile Internet. Meanwhile the choice of a certain technology depends on the sale strategy of an insurance product and other factors. Internet portals of insurance companies are the main and the most perspective instrument of direct insuring.

Practical consequences. For stimulating the development of Internet insurance it is necessary, firstly to improve the legal base on this question; secondly to gain the trust among insurers through the high quality organization of protection of websites, thirdly to inform clients about the opportunity of getting the full complex of services without going out of the house or office (it also will cause the increase of the trust to national insurers).

Correlation/originality. Internet service changes modern insurance business, gives an opportunity to increase the client`s comfort during service, to provide a direct and quick access to a client, and if it is necessary to give him a reference or advertising information. As a result a client changes his attitude to the insurance company and its work. Meanwhile the insurance company is not supposed as a complicated confusing mechanism, which is difficult to understand.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ
MANAGING FINANCIAL FLOWS INSURANCE COMPANY

УДК 336

Алескерова Ю.В.
д.е.н., старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет
Бусько І.М.
магістр
Вінницький національний аграрний
університет

Досліджено управління фінансовими потоками страхової компанії. Розкрито різні визначення фінансових потоків науковцями-фінансистами України. Проаналізовано характеристика підходів до визначення сутності та типологізації фінансових потоків. Показано сутнісні морфологічні характеристики поняття «фінансовий потік». Доведено, що аналіз наукових підходів до управління фінансовими потоками страхової компанії в Україні дає можливість визначити його як системно впорядковані дії та операції в процесі формування, руху та перерозподілу фінансових ресурсів української страхової компанії, що підпорядковані її загальній та фінансовій стратегіям та включають певним чином пов'язані підсистеми аналізу, планування та контролінгу фінансових потоків СК, які спрямовані на підтримання платоспроможності і фінансової стабільності страхової компанії, визначаючи тим самим зростання її ринкової вартості на українському ринку фінансових ресурсів.

Ключові слова: *фінансовий потік, страхова компанія, морфологічні характеристики, операції, рух, перерозподіл, контролінг.*

Исследовано управление финансовыми потоками страховой компании. Раскрыты различные определения финансовых потоков учеными-финансистами Украины. Проанализированы характеристика подходов к определению сущности и типологизация финансовых потоков. Показаны сущностные морфологические характеристики понятия «финансовый поток». Доказано, что анализ научных подходов к управлению финансовыми потоками страховой компании в Украине дает возможность определить его как системно упорядоченные действия и операции в процессе формирования, движения и перераспределения финансовых ресурсов украинской страховой компании, которые подчинены ее общей и финансовой стратегиям и включают определенным образом связанные подсистемы анализа, планирования и контроллинга финансовых потоков СК, направленные на поддержание платежеспособности и финансовой устойчивости страховой компании, определяя тем самым рост ее рыночной стоимости на украинском рынке финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *финансовый поток, страховая компания, морфологические характеристики, операции, движение, перераспределение, контроллинг.*

The management of financial flows of an insurance company is investigated. It is disclosed, different definitions of financial flows by scientists-financiers of Ukraine. The description of approaches to the definition of the essence and typology of financial flows is analyzed. The essential morphological characteristics of the concept of "financial flow" are shown. It is proved that the analysis of scientific approaches to the management of financial flows of an insurance company in Ukraine makes it possible to define it as systematically organized actions and operations in the process of formation, movement and redistribution of financial resources of a Ukrainian insurance company, which are subordinated to its general and financial strategies, and include in a certain way The subsystems for analyzing, planning, and controlling the financial flows of the IC, which are aimed at maintaining the solvency and financial stability of an insurance company, defining thereby increasing its market value on the Ukrainian market funds. Therefore, it is proposed to determine the financial flow as a change in the amount of financial resources in the monetary and non-monetary forms from the operating (insurance), financial and investment activities that has been formed for a certain period of time, which is formed on a regular basis or with a certain periodicity and provides a continuous cycle of capital of an insurance company. Existing definitions of financial flows as changes in financial resources are supplemented by the following essential characteristics: time frames and periodicity; type of activity; functional purpose. Taking into account the specifics of insurance activity, the classification features of financial flows have been expanded: in terms of time, level of coverage, absolute measure, sphere of activity, belonging to the main activity, degree of liquidity and availability for the corresponding group of stakeholders. An analysis of the scientific approaches to managing the financial flows of an insurance company enables it to be defined as systematically organized actions and operations in the process of formation, movement and redistribution of financial resources of the insurance company, which are subordinated to its general and financial strategies, and include somehow related subsystems of analysis, planning, and controlling financial flows that are aimed at maintaining the solvency and financial stability of an insurance company, thereby determining the growth of its market watchdogs awns.

Key words: *financial flow, insurance company, morphological characteristics, operations, movement, redistribution, controlling.*

Постановка проблеми. Роль страхування як невід'ємного атрибуту інфраструктури фінансової системи безперервно зростає. Страхові компанії, з одного боку, забезпечують захистом юридичних та фізичних осіб від різних небезпек (ризиків), а з іншого – сприяють переміщенню капіталу. Активність страхових компаній суттєво відрізняється від діяльності інших суб'єктів підприємництва, має свою специфіку в управлінні фінансами. Одним із напрямів управління фінансами страхової компанії є управління її фінансовими потоками.

Відповідно, правильний вибір тактики та стратегії управління ними є значним внутрішнім фактором фінансової стійкості та стабільності. Тому ефективне управління фінансовими потоками набуває в сучасних умовах особливого значення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретико-методологічні та практичні аспекти фінансових потоків суб'єктів господарювання досліджували: Г.М. Азаренкова, Ю.В. Алескерова, О.С. Бондаренко, О.В. Єрмошкіна, О. В. Майборода, Л.І. Мороз та інші.

Водночас, незважаючи на те, що термін «фінансові потоки» часто вживають у фінансовій практиці, дослідження проблеми показало, що у вітчизняній науковій літературі питання управління фінансовими потоками в страховій галузі слабо розроблені, специфіка фінансових потоків страховика практично не визначена, дотепер відсутній єдиний підхід до визначення сутності цього поняття. Така ситуація зменшує можливості досягнення ефективного управління фінансами страхової компанії.

Отже, вважаємо, що ця проблема не досить вивчена, що зумовлює потребу виконання подальших досліджень для конкретизації відповідних положень.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження сутності поняття «фінансові потоки» з урахуванням особливостей в організації фінансів страхових компаній. Визначення теоретичних засад управління фінансовими потоками страхової компанії потребує наукового обґрунтування їх економічної сутності та класифікації. Тому дослідницьким завданням буде охарактеризувати основні підходи до ідентифікації змісту та типології фінансових потоків, визначити особливості їх трактування у страховій справі.

Виклад основного матеріалу. Фінансові потоки є важливим поняттям сучасної економічної науки та практики. Однак, незважаючи на поширеність його застосування у фінансовій практиці, в сучасній науковій літературі простежується незначна кількість досліджень, присвячених аналізу сутності та особливостей формування фінансових потоків, їх переміщенню та класифікації, проблемам комплексного управління та функціонування у фінансово-економічному просторі.

Вивченню мікро- та макроекономічних аспектів фінансових потоків на рівні окремих фінансових ринків та національної економіки приділяли увагу російські науковці – Ю. Плущевська, Л. Старикова, Л. Павлов, Ю. Любімцев, В. Маршак, Д. Білоусова, В. Суслова.

На думку відомого американського фінансиста-практика з Wall-Street Роберта Хігінса, фінансові потоки являють собою релевантні зміни обсягу фінансових ресурсів під час їх переміщення від одних економічних суб'єктів (із надлишком фінансових ресурсів) до інших (із дефіцитом) через фінансові ринки або фінансових посередників (рис. 1.).

У цьому підході фінансові ресурси розглядаються з позиції «працюючих» грошей, а також у контексті перерозподільних відносин через систему ринку фінансових послуг (складовою частиною якого є ринок страхових послуг) і через систему фінансового посередництва, представниками якої є страхові компанії [5].

Під фінансовим потоком підприємства В. Бочаров розуміє рух грошових коштів, який наближається до нуля, оскільки негативний результат від одного із видів господарської діяльності підприємства має компенсуватися позитивним від іншої. В протилежному разі підприємство може стати банкрутом. Однак це визначення поняття «фінансовий потік» може бути застосовано в практичній діяльності підприємства лише в процесі стохастичної оцінки його фінансового стану, оскільки воно не враховує можливі його динамічні зміни в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища [4].

Фінансові потоки – це елемент аналізу доходів та витрат підприємства, який має використовуватися як індикатор ліквідності та ефективності його інвестиційної або фінансової діяльності.

Коментуючи цей підхід, зауважимо, що фінансовий потік не має безпосереднього зв'язку з доходами та витратами підприємства, оскільки він не враховує частини доходів (витрат), які не пов'язані з безпосереднім надходженням (витрачанням) грошових коштів, а це значно обмежує сам зміст фінансового потоку як такого. Окрім того, інтерпретація чистого грошового потоку в якості фінансового, як одного з елементів аналізу доходів та витрат, стає неможливою через часову різницю в надходженні й витрачанні грошових ресурсів та віднесенні їх на фінансовий результат від господарської діяльності підприємства (прибуток, збиток).

До цієї думки приєднуються Д. Ван Хорн та Д. Вахович, які розширюють розуміння фінансового потоку і трактують його таким чином: фінансові потоки – це потоки готівкових коштів та власного оборотного капіталу, які мають безперервний характер [3]. Вчені зазначають, що чистий грошовий потік може утворюватися не лише за рахунок приросту чи скорочення власних обігових коштів, а й шляхом збільшення або зменшення таких видів активів та пасивів підприємства, як:

1) дебіторська заборгованість;
2) кредиторська заборгованість (поточні зобов'язання);
3) інші активи;
4) інші пасиви.

Доречно навести визначення фінансового потоку, запропоноване науковцями Т. Гварліані та В. Балакірєвою. Вони розглядають специфіку

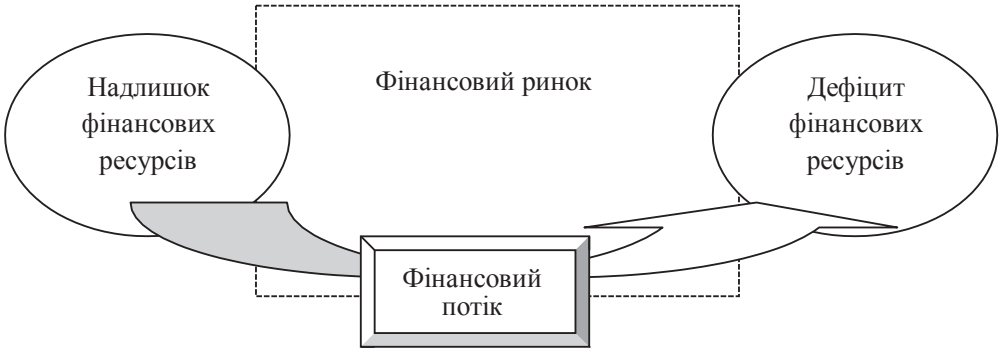


Рис. 1. Інтерпретація фінансового потоку як релевантної зміни фінансових ресурсів

та природу фінансових потоків в процесі реалізації страхової діяльності на макро- та мікро рівні. На рівні фінансового ринку фінансовий потік являє собою рух капіталу у формі інвестиційних ресурсів страхових компаній. На рівні окремої страхової компанії фінансовий потік, відповідно до погляду вчених, прирівнюється до вхідних та вихідних потоків від фінансової діяльності. До складу вхідних потоків належать:

- внески засновників під час формування та поповнення статутного та резервного фондів;
- суми, що надійшли в погашення дебіторської заборгованості, яка була списана в минулі періоди на збитки;
- списана кредиторська заборгованість;
- відсотки до отримання;
- позареалізаційні доходи;
- доходи від іншої діяльності, що не заборонена законодавством та визначена у статуті страхової компанії.

До вихідних потоків належать відсотки та виплачені дивіденди, додаткові платежі, погашення кредиторської заборгованості.

Критичний аналіз визначення поняття «фінансовий потік» доцільно доповнити підходами вітчизняних науковців, які займалися вивченням досліджуваної теми.

Вперше у вітчизняній науковій практиці комплексний науковий підхід до аналізу фінансових потоків, їхнього руху та управління ними був здійснений науковцем Г. Азаренковою. Узагальнивши теоретичні та методологічні умови використання та управління фінансовими потоками компанії, вона зробила декілька припущень:

- розкриття змісту фінансового потоку пов'язане з визначенням поняття «фінансові ресурси», а сутність фінансового потоку насамперед полягає у русі та зміні обсягів фінансових ресурсів окремого суб'єкта господарювання;
- фінансові потоки існують на різних рівнях економічних відносин між різними суб'єктами господарювання;
- для розуміння сутності фінансового потоку необхідним є розгляд тлумачень поняття «грошовий потік».

На основі цього науковець запропонувала таке визначення терміна «фінансовий потік»: це цілеспрямований рух обсягу фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, який здійснюється спільно з відповідними його грошовими (еквівалентні фінансові потоки) або негрошовими (безеквівалентні фінансові потоки) потоками, але обов'язково з урахуванням чинника часу, який впливає на ліквідність зазначених фінансових ресурсів. Фінансовий потік є безперервним у часі процесом, який доцільно розглядати у конкретно взятому інтервалі. Зокрема, із закінченням цього інтервалу він не зникає, а переходить з однієї категорії в іншу, змінює напрямок руху. Досить часто в економічній літературі зустрічається ототожнення терміна «грошовий обіг» з терміном «фінансовий потік».

Так, відомий український учений О. Кононенко розглядав грошовий обіг як безперервний рух грошей у сфері обігу та засобу платежу. Грошовий обіг здійснюється в межах грошової системи країни й обслуговує обіг всього суспільного сукупного продукту та відтворення робочої сили.

У своєму фінансовому словнику вчені А. Загородній та Г. Вознюк під фінансовим потоком розуміють суму всіх грошових надходжень і виплат підприємства або компанії за певний період. На їхню думку, «фінансовий потік» – це грошова маса, яка циркулює протягом певного періоду часу. З урахуванням запропонованих визначень природу фінансового потоку уявно можна порівняти з відомою схемою кругообігу води в природі, у той час як фінансовий потік – це те, що циркулює всередині цього кругообігу і має певну спрямованість. Вчені досить широко тлумачать зміст фінансових потоків на рівні національного ринку та глобальної економіки. Вони вважають, що на макрорівні фінансові потоки трансформуються у міжнародні потоки капіталу, які за джерелами походження поділяються на державні (офіційні) й недержавні (приватні). Під державним капіталом потрібно розуміти засоби з державного бюджету, які спрямовуються за кордон або приймаються із-за кордону за рішенням керівництва країни у вигляді кредитів, грантів, позик, міжнародної технічної допомоги тощо. Під недержавним капіталом розглядаються засоби приватних компаній чи організацій, які теж спрямовуються за кордон або приймаються із-за кордону за рішенням їх керівних органів у вигляді інвестицій, банківського та торгового кредитування.

Доречно розглянути визначення фінансового потоку, що пропонуються відомим фінансистом І. Бланком. Він розглядає фінансовий потік як сукупність надходжень та видатків фінансових ресурсів від господарської діяльності підприємства. При цьому вчений зазначає, що на рух фінансових ресурсів підприємства впливають такі фактори, як час, ризик та ліквідність. На думку І. Бланка, сутність фінансових потоків пропонується визначати через зміну обсягу фінансових ресурсів, які представлені як сукупність усіх високоліквідних наявних активів, при цьому аналітичну оцінку структури фінансових ресурсів здійснено в розрізі готової продукції, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій та грошових коштів. На наш погляд, ліквідність активів та фінансових ресурсів дійсно є їх визначальною характеристикою, але в методичному плані аналіз фінансових ресурсів як частини оборотних активів, що обслуговує лише сферу обігу, є досить однобічним поглядом.

Заслуговує уваги думка О. Терещенка, який розглядає фінансові потоки як внутрішнє джерело

фінансової стабілізації підприємства через збільшення його вхідних та зменшення вихідних потоків фінансових ресурсів, які спрямовуються на зростання платоспроможності. Окрім того, фінансовий потік, а саме чистий приріст фінансових ресурсів від усіх видів діяльності як критерій внутрішнього потенціалу фінансування підприємства є основою для оцінки його фінансового стану та кредитоспроможності. На нашу думку, запропоноване О. Терещенком визначення поняття «фінансовий потік» не є комплексним, оскільки в ньому не знайшли відображення такі фінансові поняття як: прибутковість, рентабельність, ділова активність тощо – результати ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Науковець О. Майборода розглядає три підходи до визначення сутності та типології «фінансових потоків», які характеризуються ознаками, що представлені в табл. 1. [8].

На підставі проведених досліджень сутності фінансових потоків підприємства та супутніх понять «фінанси», «потік» та «фінансові ресурси» термін «фінансові потоки підприємства» О. Майборода пропонує викласти у такій редакції: фінансові потоки підприємства – це цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій, внаслідок якого виникають економічні відносини. У межах дослідження природи походження терміна «фінансові потоки» вчений доводить, що цим потокам притаманні економічні відносини, оскільки грошові відносини звужують роль фінансів до формування і розподілу грошових фондів і накопичень. Відокремленість фінансового потоку від понять «фінанси» та «фінансові ресурси» полягає в динамічних ознаках пересування фінансових ресурсів підприємства в процесі здійснення окремої господарської операції. Відповідно до підходу вченого, за напрямом руху фінансові потоки можна поділити на дві групи: вхідні та вихідні. До першої входять фінансові потоки, що виникають внаслідок поповнення фінансових ресурсів, до другої – внаслідок їх зменшення. Залежно від сфери обігу науковець фінансові потоки поділяє на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фінансові потоки існують у межах підприємства, тобто між структурними підрозділами, всередині промислово-фінансових груп, концерну тощо. Зовнішні ж виходять за межі підприємства і стосуються інших суб'єктів господарської діяльності. За періодичністю фінансові потоки вчений ділить на три групи. До першої належать фінансові потоки, що носять одноразовий (випадковий) характер. До постійних фінансових потоків з невизначеним часом здійснення належить систематичний рух фінансових ресурсів, не лімітований строком виконання. Якщо рух фінансових ресурсів виконується у визначений чинним законодавством або угодою час, ці фінансові потоки належать до постійних потоків з визначеним періодом часу. Залежно від форми фінансових ресурсів фінансові потоки поділяються на грошові, товарні і негрошові.

Важливими для розуміння сутності та класифікації фінансових потоків страхової компанії є результати дослідження О. Хавтур. Науковець визначає зміст та типологію фінансових потоків через поняття фінансових ресурсів. Створення та використання фінансових ресурсів, що передбачає одночасно їх рух, забезпечує функціонування фінансових потоків. А тому визначення фінансових потоків як руху фінансових ресурсів в контексті їх використання за певними напрямами, на погляд вченої, не розкриває повністю їх економічного змісту. На думку вченої, функціонування фінансових потоків має базуватися на системі вхідних та вихідних грошових потоків, які визначають джерела формування та напрямки використання фінансових ресурсів. О. Хавтур визначає фінансові потоки як упорядкований рух фінансових ресурсів за певний період, який спрямований на досягнення ефективного господарювання. Отже, розглянувши різні наукові підходи до визначення змісту поняття «фінансовий потік», можна обґрунтувати його загальні морфологічні ознаки (табл. 2).

Як свідчить критичний аналіз наукових джерел, зміст фінансового потоку різними науковцями розкривається у трьох основних підходах:

Таблиця 1

Характеристика підходів до визначення сутності та типологізації фінансових потоків

	Різновид підходу		
	Перший	**Другий**	**третій**
Ознака	Фінансовий потік дорівнює грошовому потоку	Фінансовий потік існує тільки на макрорівні	Фінансовий потік існує на мікрорівні
Переваги	- розглядається на рівні підприємств; - враховується динамічна сутність потоків	- розглядається як макроекономічний механізм; - враховуються відносини, пов'язані з обігом фінансових ресурсів	- розглядається на рівні підприємств; - охоплюються всі фінансові ресурси (не тільки грошові)
Недоліки	- окрім грошей не охоплюють рух інших фінансових ресурсів; - не враховуються відносини, які виникають при здійсненні руху фінансових ресурсів	- сфера існування звужується до перерозподільної стадії; - визначаються лише макроекономічні властивості	- не враховуються відносини, які виникають при здійсненні руху; - обов'язковість супроводження товарним потоком

Таблиця 2

Сутнісні морфологічні характеристики поняття «фінансовий потік»

Критерій	Предмет	Характеристика
Рух	фінансових ресурсів	в аспекті управління довгостроковими зобов'язаннями та фінансовими ресурсами.
		який прагне до нуля, оскільки негативний результат від одного із видів господарської діяльності підприємства має компенсуватися позитивним від іншої.
Сума	надлишку (недостачі)	фінансових ресурсів, отриманих у результаті зіставлення надходжень і відрахувань коштів та негрошових засобів (активів) у процесі операційної (інвестиційної, фінансової) діяльності.
		який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних і не пов'язаних із господарською діяльністю.
	надходжень і виплат	фінансових ресурсів підприємства, які пов'язані з такими чинниками, як час, ризик та ліквідність.
		грошових коштів підприємства.
		грошових ресурсів та їх еквівалентів.
Потік	готівки та безготівкових засобів	який має безперервний характер.
	готівкових коштів, який є індикатором	гнучкості підприємства та засобом взаємоузгодження його потенційних фінансових потреб з фінансовими можливостями.
		кредитоспроможності та платоспроможності підприємства
	грошових та негрошових надходжень	які представлені, насамперед, виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та отриманими кредитними ресурсами.
Елемент	аналізу доходів та витрат	який є індикатором ліквідності та ефективності інвестиційної та фінансової діяльностей підприємства
Джерело	внутрішнє	фінансової стабілізації через збільшення вхідних та зменшення вихідних фінансових потоків, які спрямовуються на зростання платоспроможності підприємства.
	базове	для погашення позик та спосіб оцінки кредитоспроможності підприємства.

1) фінансовий потік за поняттям та властивостями прирівнюється до грошового потоку;

2) фінансовий потік являє собою переміщення фінансових ресурсів у грошовій та негрошовій формах;

3) фінансовий потік являє собою результат здійснення господарських операцій, що виражається у формуванні зміни прибутку/збитку.

На наш погляд, грошові кошти та фінансові ресурси не є тотожними поняттями, оскільки фінансові ресурси включають в себе грошові активи. Вони втілюють всі фінансові відносини компаній з приводу формування джерел фінансових потоків та їх оптимального розміщення в активах. Тому глибина змісту поняття «фінансовий потік» значно розширюється за умови використання другого підходу. Тому існуючі визначення фінансового потоку як зміни обсягу фінансових ресурсів доцільно доповнити наступними сутнісними характеристиками: часові рамки та періодичність; вид діяльності; функціональне призначення. Відповідно, базуючись на проведеному дослідженні, можемо запропонувати таке визначення фінансового потоку.

Фінансовий потік – це сформована за певний проміжок часу зміна обсягу фінансових ресурсів від усіх видів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна, інша), яка відбувається постійно або з певною періодичністю та забезпечує безперервний кругообіг капіталу. Наведене визначення може бути використане для характеристики фінансового потоку як на макро-, так і на мікрорівні. На основі проведеного дослідження теоретичних підходів до типології фінансових потоків можна узагальнити наступні класифікаційні ознаки фінансових потоків, що використовуються низкою вчених-економістів (табл. 3).

Таблиця 3

Основні критерії класифікації фінансових потоків

Критерій	Види
В залежності від сфери обігу	- внутрішні; - зовнішні.
За рівнем ліквідності	- умовні (частково ліквідні); - безумовні (повністю ліквідні).
За формою фінансових ресурсів	- грошові; - товарні; - інші.
За спрямуванням	- вхідні; - вихідні.
За територіальною ознакою	- міжнародні; - національні; - регіональні; - галузеві; - корпоративні; - на рівні підприємства.
За складом руху фінансових ресурсів	- рух товарно-матеріальних цінностей; - зміна дебіторської та кредиторської заборгованості; - рух грошових коштів та їх еквівалентів; - рух інвестиційних ресурсів
За періодичністю	- одноразові (випадкові); - постійні з невизначеним часом; - постійні з визначеним часом.

Наведені критерії класифікації фінансових потоків розкривають не всі особливості їх формування та функціонування, тому вважаємо за доцільне запропонувати додаткові критерії класифікації, які характерні для страхового бізнесу. При цьому під вільним фінансовим потоком страхової компанії будемо розуміти насамперед грошовий позитивний потік, який може бути спрямований, після здійснення всіх операційних витрат та здійснення необхідних інвестицій, на виплату доходів власникам та кредиторам страхової компанії. На відміну від цього, вільний фінансовий потік для власників враховує чистий відтік коштів кредиторам. Найбільший за обсягом є вільний фінансовий потік для страхувальників.

Внаслідок пріоритетності виконання своїх зобов'язань перед саме цією групою акціонерів, а також необхідності їх виконання саме в грошової формі, такий фінансовий потік є грошовим та дорівнює величині надходжень страхової компанії від операційної та інвестиційної діяльності.

Таким чином, у результаті аналізу тенденцій в дослідженні фінансових потоків можна дійти таких висновків.

Сьогодні в науковій літературі сформувалися три основні підходи до визначення сутності фінансового потоку:

– по-перше, фінансовий потік за поняттям та властивостями визначається як еквівалент грошового потоку;

– по-друге, фінансовий потік характеризується як переміщення фінансових ресурсів у грошовій та негрошовій формах;

– по-третє, фінансовий потік являє собою результат здійснення господарських операцій, що виражається у формуванні зміни прибутку/збитку.

Наявні визначення фінансового потоку як зміни обсягу фінансових ресурсів доповнено такими сутнісними характеристиками, як часові рамки та періодичність, вид діяльності, функціональне призначення.

Висновки з цього дослідження. Отже, пропонується визначати фінансовий потік як сформовану за певний проміжок часу зміну обсягу фінансових ресурсів у грошовій та негрошовій формах від операційної (страхової), фінансової та інвестиційної видів діяльності, яка відбувається постійно або з певною періодичністю та забезпечує безперервний кругообіг капіталу страхової компанії.

Сукупність фінансових потоків страховика найбільшою мірою відображає те положення, за якого, з одного боку, страховик, як і будь-яка комерційна організація, ставить перед собою завдання отримання прибутку, а з іншого – страховик несе відповідальність за укладеними договорами. Комплексний аналіз наукових підходів до визначення сутності фінансових потоків, а також визначення їх морфологічних ознак дали змогу визначити поняття фінансового потоку як сформованої за певний проміжок часу зміни обсягу фінансових ресурсів у грошовій та негрошовій формах від операційної (страхової), фінансової та інвестиційної видів діяльності, яка відбувається постійно або з певною періодичністю та забезпечує безперервний кругообіг капіталу страховика. Наведене визначення може бути використане для характеристики фінансового потоку як на макро-, так і на мікрорівні.

Аналіз наукових підходів до управління фінансовими потоками страхової компанії дає можливість визначити його як системно впорядковані дії та операції в процесі формування, руху та перерозподілу фінансових ресурсів страхової компанії, що підпорядковані її загальній та фінансовій стратегіям, та включають певним чином пов'язані підсистеми аналізу, планування, та контролінгу фінансових потоків, які спрямовані на підтримання платоспроможності і фінансової стабільності страхової компанії, визначаючи тим самим зростання її ринкової вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В. Управління капіталом страхових компаній. Ю.В. Алескерова, О.М. Сідак. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 18. С. 300-306.

2. Алескерова Ю.В. Перестрахування майна підприємства. Ю. Алескерова, Н.Л. Вільчинська, Д.О. Житкевич. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 26. Ч. 2. С. 81-84.

3. Алескерова Ю.В. Розвиток інноваційної діяльності в страхових компаніях України. Ю.В. Алескерова, О.М. Черній. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 20. С. 208-213.

4. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства: дис. … канд. екон. наук: 08.04.01. О.В. Майборода . Суми, 2006. 244 с.

5. Курбатов О.Н. Финансовая логистика в коммерческих банках. О.Н. Курбатов. Логистика. 2010. № 4. С. 123-127.

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu.V., Sidak O.M. (2018) *Upravlinnya kapitalom strakhovikh kompaniy. Infrastruktura rinku.* [Capital Management of Insurance Companies. Market Infrastructure] Vip. 18. S. 300-306 (in Ukrainian).

2. Aleskerova Yu.V., Vil'chins'ka N.L., Zhitkevich D.O. (2018) *Perestrakhuvannya mayna pidpriємstva, Prichornomors'ki ekonomichni studiї.* [Reinsurance of the property of the enterprise. Black Sea Economic Studies.]. 2018. Vip. 26. Ch. 2. S. 81-84 (in Ukrainian).

3. Aleskerova Yu.V., Cherniy O.M. (2018) *Rozvitok innovatsiynoї diyal'nosti v strakhovikh kompaniyakh Ukraїni. Infrastruktura rinku.* [Development of innovative activity in insurance companies of Ukraine. Market infrastructure.]. Vip. 20. S. 208-213 (in Ukrainian).

4. Majboroda O.V. (2006) *Upravlinnia fiansovymy potokamy pidpryiemstva:* dys. … kand. ekon. nauk: 08.04.01. [Management of financial flows of the enterprise]. Sumy. 244 s. (in Ukrainian).

5. Kurbatov O.N. (2010) Fynansovaia lohystyka v kommercheskykh bankakh. Lohystyka. [Financial logistics in commercial banks. Logistics] P. 4. S. 123-127 (in Russian).

Aleskerova Yuliia
Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University
Busko Inna
Master's Degree
Vinnytsia National Agrarian University

MANAGING FINANCIAL FLOWS INSURANCE COMPANY

The role of insurance as an integral attribute of the infrastructure of the financial system is continuously increasing. Insurance companies, on the one hand, protect the legal and natural persons from various risks (risks), and, on the other hand, facilitate the transfer of capital. The activity of insurance companies is significantly different from the activities of other entities, has its own specifics in the management of finance. One of the areas of financial management of an insurance company is to manage its financial flows.

Accordingly, the right choice of tactics and management strategies is a significant internal factor for financial sustainability and stability. Therefore, effective management of financial flows in today's conditions becomes of particular importance.

The purpose of the work is to study the essence of the concept of "financial flows" taking into account the peculiarities in the organization of insurance companies' finances. Presentation of the main research material. With the accession of Ukraine to the EU, more and more Determining the theoretical principles of financial management of the insurance company requires a scientific substantiation of their economic substance and classification. Therefore, the research task will characterize the main approaches to identifying the content and typology of financial flows, determining the features of their treatment in the insurance business.

Financial flows are an important concept of modern economic science and practice. However, in spite of the widespread use of it in financial practice, a small number of researches devoted to the analysis of the essence and peculiarities of the formation of financial flows, their movement and classification, and the problems of their integrated management and functioning in the financial and economic space are traced in modern scientific literature.

Financial flows are an element of an enterprise's income and expense analysis, which should be used as an indicator of liquidity and the efficiency of its investment or financial activity.

Commenting on this approach, we note that the financial flow is not directly related to the income and expenses of an enterprise, since it does not take into account the part of income (expenses) that is not related to direct income (expenditure) of money, which significantly limits the content itself financial flow as such. Moreover, the interpretation of the net cash flow as a financial one, as one of the elements of the analysis of income and expenditure, becomes impossible due to the time difference in the receipt and spending of cash resources and their attribution to the financial result of the economic activity of the enterprise (profit, loss).

Therefore, it is proposed to determine the financial flow as a change in the amount of financial resources in the monetary and non-monetary forms from the operating (insurance), financial and investment activities that has been formed for a certain period of time, which is formed on a regular basis or with a certain periodicity and provides a continuous cycle of capital of an insurance company.

Existing definitions of financial flows as changes in financial resources are supplemented by the following essential characteristics: time frames and periodicity; type of activity; functional purpose. Taking into account the specifics of insurance activity, the classification features of financial flows have been expanded: in terms of time, level of coverage, absolute measure, sphere of activity, belonging to the main activity, degree of liquidity and availability for the corresponding group of stakeholders.

An analysis of the scientific approaches to managing the financial flows of an insurance company enables it to be defined as systematically organized actions and operations in the process of formation, movement and redistribution of financial resources of the insurance company, which are subordinated to its general and financial strategies, and include somehow related subsystems of analysis, planning , and controlling financial flows that are aimed at maintaining the solvency and financial stability of an insurance company, thereby determining the growth of its market watchdogs awns.

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА НАДІЙНОСТІ РЕСУРСНОЇ БАЗИ

DEPOSIT POLICY OF THE BANK AS A BASIS FOR PROVIDING THE SUSTAINABILITY AND RELIABILITY OF THE RESOURCE BASE

УДК 657.422

Вдовенко Л.О.
д.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет

У статті аналізуються особливості депозитної політики АТ «Ощадбанк», під якою слід розуміти комплекс заходів банку із формування портфеля депозитних послуг, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення його конкурентних позицій на ринку та забезпечення стійкості й надійності його ресурсної бази. Визначено структуру ресурсної бази АТ «Ощадбанк», місце банку в рейтингу банківської системи за депозитними операціями та здійснено оцінку ефективності депозитної діяльності. Зроблено висновки, що депозитна політика є важливою складовою частиною стратегії банку з управління активами та пасивами, в її основі – максимізація прибутку, забезпечення стійкості ресурсної бази та рівня ліквідності, гнучкість асортиментної і цінової політики та пристосування окремих параметрів збуту до вимог клієнтів. Ефективному розвитку банківської системи України на перспективу сприятиме економічне зростання економіки разом ыз регуляторними реформами, відновлення довіри населення, підвищення його доходів та якості обслуговування клієнтів з боку банків із більш широким асортиментом пропонованих депозитних продуктів, що загалом позначиться на покращенні депозитної політики окремо взятого банку як основи забезпечення стійкості та надійності його ресурсної бази.

Ключові слова: *депозитна політика, депозитні ставки, банківська система, депозитний портфель, депозитні операції, строкові депозити, депозити до запитання, ефективність депозитної діяльності.*

В статье анализируются особенности депозитной политики АО «Ощадбанк», под которой следует понимать комплекс мероприятий банка по формированию портфеля депозитных услуг, различных форм и методов осуществления этих мероприятий, определение его конкурентных позиций на рынке и обеспечение устойчивости и надежности его ресурсной базы. Определена структура ресурсной базы АО «Ощадбанк», место банка в рейтинге банковской системы по депозитным операциям и осуществлена оценка эффективности депозитной деятельности. Сделаны выводы, что депозитная политика является важной составляющей стратегии банка по управлению активами и пассивами, в ее основе – максимизация прибыли, обеспечение устойчивости ресурсной базы и уровня ликвидности, гибкость ассортиментной и ценовой политики и приспособление отдельных параметров сбыта к требованиям клиентов. Эффективному развитию банковской системы Украины на перспективу будет способствовать рост экономики вместе с регуляторными реформами, восстановление доверия населения, повышение его доходов и качества обслуживания клиентов со стороны банков с более широким ассортиментом предлагаемых депозитных продуктов, что в целом скажется на улучшении депозитной политики отдельно взятого банка как основы обеспечения устойчивости и надежности его ресурсной базы.

Ключевые слова: *депозитная политика, депозитные ставки, банковская система, депозитный портфель, депозитные операции, срочные депозиты, депозиты до востребования, эффективность депозитной деятельности.*

The article analyzes the peculiarities of the deposit policy of JSC "Oschadbank", which should be understood as a complex of bank measures for the formation of a deposit portfolio, various forms and methods of carrying out these measures, determination of its competitive positions in the market of deposit services. It is concluded that the deposit policy of JSC "Oschadbank" is an important part of the Bank's asset and liability management strategy, as it contributes to the formation of funds for conducting active operations. At the core of the deposit policy of JSC "Oschadbank" profit maximization, ensuring the sustainability of the resource base and liquidity level, the flexibility of assortment and pricing policies and taking into account the interests of clients. An important factor in the bank's deposit policy, which affects the growth of the deposit base, is state status and state guarantees for saving funds. The structure of the resource base of JSC "Oschadbank" is determined, in particular, it is established that it is formed mainly from loans received from the National Bank of Ukraine (in 2017 its share amounts to 77.69%), the bank's place in the rating system of the banking system for deposit operations is defined (6th place in terms of deposits of individuals and legal entities). The analysis showed that during the 2015-2017 biennium the client base increased 1.6 times, while the lion's share of deposits of the bank was made up of deposits of individuals (57.9% in 2017). An assessment of the efficiency of deposit activity over the past three years has been made, which has shown an increase in the share of deposits in total amount of borrowed funds (from 5.69% to 23.3% in 2017); reduction in the share of deposits placed on loans (from 69% in 2015 to 49% in 2017); insignificant increase in the share of coverage of deposits at its own expense (from 17% in 2015, 21% in 2017). Important determinants of choosing clients of a banking institution are the interest rate on deposits, the range of deposit products and the quality of customer service. Effective development of the banking system of Ukraine in the future will be supported by economic growth of the economy, together with regulatory reforms, restoration of public confidence, increase of their income and quality of customer service by banks with a broader range of offered deposit products, which in general will affect the improvement of deposit policy of a separate bank as the basis of ensuring the stability and reliability of its resource base.

Key words: *deposit policy, deposit rates, banking system, deposit portfolio, deposit operations, time deposits, demand deposits, efficiency of deposit activity.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах змін у банківській сфері стабільне функціонування і розвиток банківської системи України загалом та конкурентоспроможність банківських установ зокрема залежать від того, наскільки банки приділяють увагу формуванню своєї ресурсної бази як основи здійснення кредитної та інвестиційної діяльності, формування резервів та підтримки фінансової стійкості та ліквідності.

Важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості та ліквідності банківської установи відіграє політика залучення депозитних ресурсів, що поля-

гає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку банку та вдосконаленні банківської діяльності, підвищенні ефективності депозитних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження проблематики депозитної політики банків є предметом розгляду багатьох науковців, таких як М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, А.М. Герасимович, О.А. Дмітрієва, Р.Р. Коцовська, І.М. Мельникова, Л.О. Примостка, О.П. Павлишин, М.І. Савлук, Л.М. Хміль та ін. Водночас нині актуальними залишаються проблеми, пов'язані із залученням депозитних ресурсів у банківський сектор в силу негативних чинників впливу на цей процес.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд особливостей депозитної політики АТ «Ощадбанк» у сучасних умовах функціонування банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Депозитна політика є однією зі складових частин процесу управління діяльністю банку.

Депозитна політика являє собою систему, яка включає елементи процесу управління діяльністю банку, а саме: стратегію, тактику та контроль. Як і управління будь-яким процесом, управління депозитними операціями підпорядковується загальним банківським вимогам, тобто поєднанню ліквідності, дохідності та ризику [1, с. 20]. На думку автора, «депозитна політика виконує функцію оптимізації депозитного процесу зі створення умов для досягнення основної мети» [1, с. 24].

Депозитна політика банку – це сукупність заходів, методів та інструментів щодо залучення коштів вкладників (суб'єктів господарювання та домогосподарств) у розмірах, необхідних для забезпечення формування достатнього рівня депозитної бази, з метою здійснення активних операцій, що дозволяє банку бути конкурентоспроможним на грошовому ринку та отримувати прибуток [2, с. 80].

Отже, депозитна політика банку включає заходи управління депозитними операціями з метою забезпечення стійкості й надійності ресурсної бази. Залучаючи кошти на депозитні рахунки, банк має розміщувати їх таким чином, щоб максимізувати прибутки та мінімізувати витрати під час залучення коштів.

В основі депозитної політики АТ «Ощадбанк» – максимізація прибутку, забезпечення стійкості ресурсної бази та рівня ліквідності, гнучкість асортиментної і цінової політики та пристосування окремих параметрів збуту до вимог клієнтів.

Свою ресурсну базу АТ «Ощадбанк» формує за рахунок кредитів, отриманих від Національного банку України (ця частка скорочується з 84,92% в 2015 р. до 55,16% в 2016 р. та збільшилась у 2017 р. до 77,69%), кореспондентсцьких рахунків інших банків (їхня частка зросла в 2016 р. проти 2015 р. з 15,08% до 44,84% та скоротилась в 2017 р. до 19,16%) та незначної частки (3,13% в 2017 р.) кредитів та депозитів, отриманих від інших банків (табл. 1).

Джерелами формування депозитних ресурсів банку є тимчасово вільні кошти фізичних та юридичних осіб: кошти населення, підприємств та організацій, залучені у формі вкладів, та інші кошти клієнтів на поточних та інших рахунках банківських установ. Для цієї мети банки відкривають для них поточні та строкові рахунки. Важливими визначальними чинниками, що впливають на рішення розміщувати ресурси в тому чи іншому банку, є процентна ставка по вкладах, спектр депозитних продуктів та якість обслуговування клієнтів. Високі процентні ставки, широкий спектр депозитних продуктів, високий рівень сервісу загалом позитивно впливають на вибір клієнтом банківської установи.

Виходячи з цього, депозитна політика АТ «Ощадбанк» є важливою складовою частиною стратегії банку з управління активами та пасивами, оскільки сприяє формуванню коштів для проведення активних операцій.

Впродовж останніх років АТ «Ощадбанк» поступово знижував процентні ставки за вкладами у національній валюті (рис. 1).

Найбільше зменшилася дохідність депозитів на 1 місяць – на 7,0% річних. За вкладами на триваліші терміни банк знизив ставки на 3,36% – 5,04% річних. АТ »Ощадбанк» з березня 2016 р. по квітень 2018 р. зменшив проценти у доларах США, у середньому, в 2,0–2,5 раза. Найбільше знизилися ставки на півроку – на 3,98% річних. Найменше – на 3 місяці – на 2,74% річних. За останні два роки проценти у європейській валюті були знижені найбільше. Зокрема, на три місяці – на 4,75% річних, тобто більш ніж утричі. На інші терміни відсотки зменшились на 2,48% – 2,50 % річних [3].

Таблиця 1

Структура ресурсної бази АТ «Ощадбанк»

Показники	31.12.2015 р.		31.12.2016 р.		31.12.2017 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Кредити, отримані від Національного банку України	14 059 825	84,92	2 559 005	55,16	5 000 000	77,69
Кореспондентські рахунки інших банків	2 497 263	15,08	2 080 312	44,84	1 233 990	19,16
Кредити та депозити, отримані від банків	-	-	-	-	201 258	3,13
Всього коштів банків	16 557 088	100	4 639 317	100	6 435 248	100

Джерело: розраховано за даними [3]

Рис. 1. Зміни депозитної політики АТ «Ощадбанк»

Джерело: [3]

Проаналізувавши рейтинг банків України за депозитами фізичних осіб, слід відмітити, що на 1 місці розмістився АТ КБ «Приватбанк» з показником більше 148 254 млн грн, друге місце зайняв «Райффайзен Банк Аваль» з 16 076 млн грн., третє місце – «Альфа-Банк» з 14 287,11 млн грн., а АТ «Ощадбанк» займає 6 місце в рейтингу з обсягом депозитів фізичних осіб 7455,94 млн грн. У всіх банків, крім «Райфайзен Банк Аваль», найбільшу питому вагу в структурі депозитів фізичних осіб займають термінові депозити (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг банків України за депозитами фізичних осіб (станом на 29.05.2018 р.), млн. грн.

Банк	Депозити фізичних осіб	Депозити до запитання	Термінові депозити
Приватбанк	148254,66	33499,7	114754,96
Райфайзенбанк Аваль	16076,6	9575,96	6500,64
Альфа-банк	14287,11	2266,68	12020,43
Укрсоцбанк	13852,56	3447,79	10404,77
ОТП банк	8697,11	5105,04	3592,07
Ощадбанк	7455,94	2305,5	5150,44
Південний	6115,36	2144,06	3971,3
ПроКредитбанк	4295,51	1579,39	2716,11
Кредобанк	3549,53	1009,06	2540,47
Мегабанк	2507,24	245,67	2261,57

Джерело: [4]

Зокрема, їхня частка в АТ «Ощадбанк» становить 69,07% до всіх депозитів фізичних осіб.

У рейтингу банків України за депозитами юридичних осіб АТ «Ощадбанк» займає також 6 місце. Загалом левова частка депозитів юридичних осіб у всіх досліджуваних банків – це депозити до запитання, в АТ «Ощадбанк» їхня частка становить 64,98% (табл. 3).

Таблиця 3

Рейтинг банків України за депозитами юридичних осіб (станом на 29.05.2018 р.), млн. грн.

Банк	Депозити юридичних осіб	Депозити до запитання	Термінові депозити
Приватбанк	43348,90	25807,39	17541,51
Райфайзенбанк Аваль	23820,13	19777,13	4043,94
Альфа-банк	14191,0	7703,97	6487,03
ОТП банк	11208,53	9272,91	1935,62
Укрсоцбанк	9825,57	7463,45	2362,12
Ощадбанк	6430,73	4179,18	2251,55
ПроКредитбанк	4531,95	2873,54	1658,41
Південний	4284,35	3120,39	1163,96
Кредобанк	4210,42	2707,86	1502,56
Міжнародний інвестиційний банк	4090,58	1211,91	2878,67

Джерело: [4]

У минулому році вкладники віддавали перевагу засобам на депозитах короткострокового характеру терміном на 90 днів.

Системно важливі банки за класифікацією НБУ, до яких відноситься АТ «Ощадбанк», знаходиться

під опікою держави, яка в будь-який момент зможе фінансово підтримати, тому рівень їх є достатнім. Державний статус АТ «Ощадбанк» та державні гарантії щодо збереження коштів є одним із факторів, який впливає на зростання депозитної бази банку.

Ефективність депозитної діяльності банку визначається шляхом оцінки динаміки обсягу депозитів, процентних ставок за вкладами, структури депозитів за сегментами та оцінки показників ефективності депозитної діяльності.

Аналіз стану депозитних операцій АТ «Ощадбанк» впродовж 2015–2017 рр. свідчить про зростання в 1,6 раза за обсягами клієнтської бази. За цей період обсяги строкових депозитів динамічно зросли з 49 447 128 тис. грн або в 1,7 раза, рахунки до запитання зросли з 44 822 598 тис грн. до 68 112 177 тис. грн або в 1,52 раза, проте вони мають тенденцію до скорочення в 2017 р. проти попереднього 2016 р. з 77 862 043 тис. грн. до 68 112 177 тис. грн, або в 1,1 раза (табл. 4).

Структура залучених клієнтських коштів не тільки відображає ступінь стійкості ресурсної бази банку, але й дозволяє прогнозувати потребу в ліквідних коштах для погашення зобов'язань за депозитами, отриманими кредитами. Клієнтські кошти, на обсяг яких припадає основна частина залучених ресурсів, є базисом для підтримки надійності банку.

Як засвідчують дані таблиці 5, левова частка депозитів АТ «Ощадбанк» – це депозити фізичних осіб (57,9% в 2017 р.). Серед секторів економіки впродовж 2015-2017 рр. зросла частка рахунків органів місцевого самоврядування з 0,2% в 2015 р. до 10,4% в 2017 р., нафтогазової та хімічної промисловості – з 5,8% до 8,1%; сільського господарства – з 2,4% до 3,1%; медіа та зв'язок – з 0,8% до 2,8% відповідно.

Оцінити ефективність депозитної діяльності АТ «Ощадбанк» можна за допомогою системи коефіцієнтів, серед яких коефіцієнт депозитної бази (показує частку депозитів у загальному обсязі залучених банком коштів), коефіцієнт строкової депозитної бази (показує, скільки гривень строкових депозитів припадає на 1 гривню залучених коштів), коефіцієнт співвідношення коштів фізичних і юридичних осіб (показує співвідношення суми депозитних коштів фізичних осіб та суми депозитних коштів юридичних осіб) та коефіцієнт використання депозитів (показує, який відсоток

Таблиця 4

Стан депозитних операцій АТ «Ощадбанк»

Показники	31.12.2015 р.		31.12.2016 р.		31.12.2017 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Строкові депозити	49 447 128	52,45	67 724 195	46,52	82 039 001	54,64
Рахунки до запитання	44 822 598	47,55	77 862 043	53,48	68 112 177	45,36
Всього рахунків клієнтів	94 269 726	100	145 586 238	100	150 151 178	100

Джерело: розраховано за даними [3]

Таблиця 5

Структура рахунків клієнтів АТ «Ощадбанк»

Показники	31.12.2015 р.		31.12.2016 р.		31.12.2017 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Фізичні особи	53 874 382	57,1	69 163 026	47,5	87 070 089	57,9
Органи місцевого самоврядування	191 588	0,2	317 846	0,2	15 686 924	10,4
Нафтогазова та хімічна промисловість	5 422 781	5,8	11 835 072	8,1	12 149 110	8,1
Транспорт	6 798 958	7,2	8 368 909	5,7	5350 608	3,6
Сільське господарство	2 288 679	2,4	3 933 243	2,7	4 600 963	3,1
Енергетика	2 606 703	2,8	4 869 498	3,3	4 573 208	3,0
Медіа та зв'язок	748 105	0,8	2 210 201	1,5	4 129 362	2,8
Послуги	1 503 302	1,6	2 077 285	1,4	3 593 491	2,4
Торгівля	2 266 785	2,4	3 051 422	2,1	3 241 478	2,2
Фінансові послуги	3 306 892	3,5	3 328 306	2,3	3 133 002	2,1
Гірничодобувна та металургійна промисловість	1 107 084	1,2	764 263	0,5	1 439 688	0,9
Будівництво та нерухомість	683 110	0,7	1 298 778	0,9	1 430 270	0,9
Машинобудування	585 612	0,6	568 616	0,4	1 022 791	0,7
Виробництво промислових та товарів народного споживання	355 160	0,4	594 366	0,4	762 859	0,5
Виробництво і переробка харчових продуктів та напоїв	355 160	0,4	507 146	0,3	566 186	0,4
Видавнича діяльність	111 435	0,1	220 170	0,2	101 507	0,1
Інвестиційна діяльність	10 476 862	11,1	30 381 483	20,9	-	-
Інші	1 568 657	1,7	2 096 608	1,4	1 299 642	0,9
Всього рахунків клієнтів	94 269 726	100	145586238	100	150151178	100

Джерело: розраховано за даними [3]

від загального обсягу депозитів розміщений у кредити) (табл. 6).

Таблиця 6

Показники ефективності депозитної діяльності АТ «Ощадбанк»

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2015 р. (+;-)
Коефіцієнт депозитної бази	5,69	31,38	23,33	17,64
Коефіцієнт строкової депозитної бази	2,98	14,59	12,75	9,77
Коефіцієнт співвідношення коштів фізичних і юридичних осіб	1,33	0,91	1,38	0,05
Коефіцієнт використання депозитів	0,69	0,45	0,49	-0,20
Коефіцієнт співвідношення депозитів і власного капіталу	0,17	0,11	0,21	0,04

Джерело: розраховано за даними [3]

Отже, коефіцієнт депозитної бази показує частку депозитів у загальному обсязі залучених банком коштів, і ця частка значно зросла в 2016 р. до рівня 31,38% проти 5,69% в 2015 р. і дещо знизилась в 2017 р. – до 23,33%.

Коефіцієнт строкової депозитної бази показує, що в 2017 р. 12,75 грн. строкових депозитів припадає на 1гривню залучених коштів, тоді як в 2015 р. лише 2,98 грн. За цей період спостерігаємо зростання коефіцієнта співвідношення коштів фізичних і юридичних осіб з 0,91 до 1,38. Коефіцієнт використання депозитів засвідчує скорочення частки депозитів, розміщених у кредити, – з 69% в 2015 р. до 49% в 2017 р. Коефіцієнт співвідношення депозитних коштів і власного капіталу банку показує, що в 2017 р. 21% депозитів може бути покрито за рахунок власних коштів банку причому ця частка зросла (в 2015 р – було 17%, в 2016 р. – 11%).

Отже, основна діяльність банку полягає у веденні банківських рахунків та залученні депозитів юридичних та фізичних осіб, наданні кредитів, здійсненні платежів, торгівлі цінними паперами та у здійсненні операцій з іноземними валютами. АТ «Ощадбанк» активно залучає кошти населення на депозитні та поточні рахунки в національній та іноземній валюті, пропонує своїм клієнтам відкрити поточні рахунки (в тому числі для одержання пенсій) та депозитні рахунки з можливістю поповнення депозиту, з виплатою відсотків авансом, щомісячно, щоквартально або при закритті рахунку і з можливістю приєднання відсотків до основної суми депозиту.

Водночас скорочення частки депозитів у загальному обсягів залучених банком коштів вимагає удосконалення депозитної політики як такої, що має враховувати активну роль вкладників та максимальне задоволення їхніх потреб.

Отже, ефективна депозитна діяльність банку на ринку фінансових послуг має максимально задовольнити потреби клієнтів. Це може бути зроблено під час розроблення та впровадження нових або змінених депозитних продуктів, удосконалення обслуговування. Основний вплив на підвищення якості депозитної політики банку чинить конкуренція на ринку [5, с. 198].

Під час формування депозитної політики будь-якого банку слід враховувати фактори, які спроможні розширити частку клієнтського ринку та залучити якомога більше депозитних ресурсів, серед яких – врахування рівня інфляції та доходів потенційних клієнтів, вдосконалення роботи банківського персоналу з питань співпраці з клієнтами; розроблення та запровадження нових видів депозитних продуктів; різні форми заохочень для постійних клієнтів; загалом сприяння підвищенню фінансової грамотності населення, зростання довіри до банківської системи за рахунок сприяння здоровій конкуренції в банківській сфері.

Конкуренція в банківській сфері впливає на ефективність мобілізації заощаджень економічних суб'єктів та їх трансформацію в інвестиції, а також на встановлення процентних ставок за депозитними вкладами, ефективність функціонування та системну стабільність банківської системи загалом.

У 2017 році банк завершив виконання стратегічного плану діяльності, в рамках якого було проведено низку стратегічних реформ, пов'язаних із забезпеченням модернізації та комерціалізації банку. Головними завданнями Стратегії [6] у банківському секторі є: значне зменшення присутності держави у банківському секторі через повний або частковий продаж банків державного сектору, збільшення конкуренції на банківському ринку, підтримка фінансової стабільності, відновлення кредитування реального сектору економіки, підвищення доступності банківських послуг.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах трансформаційних змін в економіці України важливим є забезпечення ефективного функціонування банківської системи з достатньою ресурсною базою для здійснення банківської діяльності. Основою забезпечення ліквідності банків є формування ресурсної бази, більша частина яких мобілізується за рахунок депозитних вкладів юридичних та фізичних осіб. Депозитна політика АТ «Ощадбанк» є комплексом різноманітних форм і методів здійснення заходів банку щодо формування портфеля депозитних послуг, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення його конкурентних позицій по даному сегменті ринку та забезпечення стійкості й надійності ресурсної бази.

Свою ресурсну базу АТ «Ощадбанк» формує в основному за рахунок кредитів, отриманих від

Національного банку України (ця частка в 2017 р. становить 77,69%). Вагомим чинником депозитної політики банку, який впливає на зростання депозитної бази є державний статус АТ «Ощадбанк» та державні гарантії щодо збереження коштів.

В рейтингу банків за депозитами фізичних осіб та юридичних осіб АТ «Ощадбанк» займає 6 місце. Найбільшу питому вагу в структурі депозитів фізичних осіб займають термінові депозити (з часткою 69,07%), в структурі депозитів юридичних осіб – депозити до запитання (з часткою 64,98%).

Оцінка ефективності депозитної політики АТ «Ощадбанк» показала значне підвищення частки депозитів у загальному обсязі залучених банком коштів в 2016 р. проти 2015 р. до рівня 31,38% та незначне їх зниження в 2017 р. до рівня 23,33%; скорочення частки депозитів, розміщених у кредити, з 69% в 2015 р. до 49% в 2017 р.; зростання частки покриття депозитів за рахунок власних коштів до рівня 21% в 2017 р.

Ефективному розвитку банківської системи України на перспективу сприятиме економічне зростання економіки разом із регуляторними реформами, відновлення довіри населення, підвищення його доходів та якості обслуговування клієнтів з боку банків із більш широким асортиментом запропонованих депозитних продуктів, що загалом позначиться на покращенні депозитної політики окремо взятого банку як основи забезпечення стійкості й надійності їх ресурсної бази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бартош О.М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку. Фінансовий простір. 2014. № 4 (16). С. 19-24

2. Жовтун Є.В. Теоретичні аспекти депозитної політики банків. Облік і фінанси. 2016. № 3 (73) С. 82.

3. Фінансова звітність Ощадбанку. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.oschadbank.ua/ua.

4. Рейтинг банків України 2018. URL. https://www.ukrstrahovanie.com.ua/ratings/ryayting-bankov-ukrainy.

5. Успаленко В.І., Лубянникова В.В. Сучасний стан депозитної політики банків. Молодий вчений. 2016. № 1 (28). С. 195-199.

6. Стратегія розвитку Ощадбанку на 2018-2022 роки. URL: https://www.oschadbank.ua/zvit/doc/Oschadbank%20Strategy%202018-2022.pdf.

7. Уряд підтримав оновлені Засади стратегічного реформування державного банківського сектору. Урядовий портал. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadi-strategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru.

REFERENCES:

1. Bartosh O.M. (2014). Depozytna polityka jak skladova system upravlinia dijalnistiu banku [Deposit policy as an integral part of the bank's management system]. Finansovui prostir, № 4 (16), pp. 19-24 (in Ukrainian).

2. Zhovtun Je.V. (2016). Teoretychni aspektu depozytnoi polityky bankiv. [Theoretical aspects of deposit policy of banks]. Oblik i finansy, № 3 (73), p. 82. (in Ukrainian).

3. Finansova zvitnist AT “Oshadbank”, Elektronyi resurs, Rezym dostupu: https://www.oschadbank.ua/upload/iblock/d9f/FS%20SSBU%202015%20separate%20ukr%20ISA.pdf. (in Ukrainian).

4. Reityng bankiv Ukrainy 2018. [The rating of Ukrainian banks in 2018]. Elektronyi resurs, Rezym dostupu: https://www.ukrstrahovanie.com.ua/ratings/ryayting-bankov-ukrainy.

5. Uspalenko V.I., Lubianikova V.V. (2016). Suchasnyi stan depozytnoi polityky bankiv [The current state of deposit policy of banks]. Molodyi vchenyi. № 1 (28). pp.195-199.

6. Strategia rozvytku Oshadbanku v 2018-2022 r. Elektronyi resurs, Rezym dostupu: https://www.oschadbank.ua/zvit/doc/Oschadbank%20Strategy%202018-2022.pdf.

7. Uriad pidtrymav onovleni zasady stratehichnoho reformuvania derzavnoho bankivskoho sectoru. Elektronyi resurs, Rezym dostupu: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadi-strategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru.

Vdovenko Larisa
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University

DEPOSIT POLICY OF THE BANK AS A BASIS FOR PROVIDING THE SUSTAINABILITY AND RELIABILITY OF THE RESOURCE BASE

Relevance of the topic and purpose. In the current conditions of changes in the banking sector, the stable functioning and development of the banking system of Ukraine as a whole and the competitiveness of banking institutions, in particular, depend on how banks focus on the formation of their resource base as the basis for the implementation of credit and investment activities, the formation of reserves and support of financial sustainability, and liquidity An important role in ensuring financial stability and liquidity of the banking institution is played by the policy of attracting deposit resources, which consists in determining the priority directions of the bank's development and improvement of banking activity, and increasing the efficiency of deposit operations.

The purpose of the study is to consider the features of the deposit policy of JSC "Oschadbank" in the current conditions of functioning of the banking system of Ukraine.

Research methods. The basis of scientific research is contemporary views on the role of deposit policy in ensuring financial stability and liquidity of a banking institution in a competitive environment in the banking sector. The following methods and techniques are used for the realization of the tasks: monographic – for a detailed study of the state of attraction of deposit resources by a specific bank; comparison – to compare the actual data of the financial statements of the bank in different time periods in order to identify causal relationships, conduct a comparative analysis of changes in deposit policy; estimated – to calculate the performance of the deposit activity of the bank; generalization – when making proposals on how to improve the deposit policy of banks.

Characteristics of the results. It is established that the most stable resource for banking institutions is the deposit of individuals, which are the most sensitive and vulnerable to the influence of external factors (inflation, low level of income of the population, loss of confidence in the banking system from the side of economic entities, etc.).

Deposit policy of JSC "Oschadbank" is an important part of the bank's strategy for asset and liability management, as it facilitates the formation of funds for conducting active operations. It is a complex of various forms and methods of implementation of the bank's activities in relation to the formation of a portfolio of deposit services, the determination of the bank's competitive positions on the market, and ensuring the stability and reliability of its resource base. At the core of the deposit policy of JSC "Oschadbank" profit maximization, ensuring the sustainability of the resource base and liquidity level, the flexibility of assortment and pricing policies and taking into account the interests of clients. A significant factor in the bank's deposit policy, which affects the growth of the deposit base, is the state status of JSC "Oschadbank" and state guarantees for saving funds.

It was established that the resource base of JSC "Oschadbank" forms mainly on the basis of loans received from the National Bank of Ukraine (this share in 2017 amounts to 77.69%). JSC "Oschadbank" ranked 6th in the rating of banks for deposits of individuals and legal entities. The largest share in the structure of deposits of individuals is held by urgent deposits (with a share of 69.07%), in the structure of deposits of legal entities – demand deposits (with a share of 64.98%).

The assessment of the efficiency of the deposit policy of JSC "Oschadbank" showed a significant increase in the share of deposits in the total amount attracted by the bank in 2016 compared with 2015 to 31.38%, and a slight decrease in 2017 to 23.33%; reduction in the share of deposits placed on loans – from 69% in 2015 to 49% in 2017; increase in the share of deposits with own funds up to 21% in 2017

Effective development of the banking system of Ukraine in the future will be supported by economic growth of the economy, together with regulatory reforms, restoration of public confidence, increase of their income and quality of customer service by banks with a broader range of offered deposit products, which in general will affect the improvement of deposit policy of a separate bank as bases of maintenance of stability and reliability of their resource base.

The practical value of the paper is to develop proposals for improving the deposit policy of banks in a competitive environment for banking.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

WAYS TO IMPROVE THE QUALITY OF THE DEPOSIT PORTFOLIO OF THE COMMERCIAL BANK

УДК 336.71

Гайдаржийська О.М.
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів,
обліку і аудиту
Національний авіаційний університет
Рибак О.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
обліку і аудиту
Національний авіаційний університет
Василенко В.В.
студент
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена пошуку шляхів підвищення якості депозитного портфелю комерційного банку, з метою забезпечення зростання його фінансових показників в поточному та перспективному періодах. В роботі проведено аналіз ринку депозитів України та депозитного портфеля комерційного банку на прикладі ПАТ «УкрСиббанк», визначено основні проблеми управління останнім. Проведені аналітичні дослідження дають можливість виробити ряд пропозицій відносно підвищення якості депозитного портфелю комерційного банку. А саме: пропонується активізація залучення довгострокових пасивів, які будуть стимулювати до довгострокових вкладів, а відповідно і до збільшення загального капіталу банку; планується покращити ліквідність та рентабельність операцій, за рахунок підвищення процентної маржі вкладів, прогнозується підняття рівня довіри вкладників при впровадженні і використанні депозитних програм, шляхом застосування запропонованої системи ризик-менеджменту як запоруки фінансової безпеки ПАТ «УкрСиббанк».

Ключові слова: *депозитний портфель банку, якість депозитного портфелю, ресурси комерційного банку, ризик менеджмент.*

Статья посвящена поиску путей повышения качества депозитного портфеля коммерческого банка, с целью обеспечения роста его финансовых показателей в текущем и перспективном периодах. В работе проведен анализ рынка депозитов Украины и депозитного портфеля коммерческого банка на примере ПАО «УкрСиббанк», определены основные проблемы управления последним. Проведенные аналитические исследования дают возможность выработать ряд предложений относительно повышения качества депозитного портфеля коммерческого банка. А именно: предлагается активизация привлечения долгосрочных пассивов, которые будут стимулировать долгосрочные вложения, а соответственно и увеличение капитала банка. Планируется улучшить ликвидность и рентабельность операций, за счет повышения процентной маржи вкладов, прогнозируется повышение уровня доверия вкладчиков при внедрении и использовании депозитных программ, путем применения предложенной системы риск-менеджмента как залога финансовой безопасности ПАО «УкрСиббанк».

Ключевые слова: *депозитный портфель банка, качество депозитного портфеля, ресурсы коммерческого банка, риск менеджмент.*

The article is devoted to the search for ways to improve the quality of the deposit portfolio of the commercial bank in order to increase its financial performance in the current and future periods. The paper analyses the deposit market in Ukraine and the deposit portfolio of a commercial bank on the example of UkrSibbank PJSC, identifies the main problems of management of the latter. Studying the dynamics and structure of the deposit market in Ukraine showed their unsatisfactory quality and quantity. Structural shifts observed in studying the maturity of borrowed funds bear threatening trends that indicate a significant reduction in long-term resources and negatively affect the stability of the banking system through indicators of profitability and liquidity of deposit-taking corporations. The situation is explained by a relatively low cost of short-term resources with their little marginality, which can lead to a bank's loss of liquidity against the backdrop of an increase in the number of active operations. From the above, it can be concluded that the issue of improving the quality of the deposit portfolio of the commercial bank in the new business environment is relevant and requires further study in order to support profitability, liquidity, and investment activity of deposit-taking corporations in Ukraine. The specified problem allowed formulating the purpose of this paper that is to generalize theoretical and applied research for the purpose of finding ways to improve the quality of the deposit portfolio of the commercial bank in order to provide for the growth of its financial indicators in the current and future periods. The research carried out allows developing a number of proposals as regards to improving the quality of the deposit portfolio of the commercial bank. Namely: it is proposed to activate the attraction of long-term liabilities, which will stimulate long-term deposits, and accordingly, increase in the total capital of the bank; it is planned to improve liquidity and profitability of operations due to increasing interest margin of the deposit portfolio, increasing level of confidence of investors when implementing and using deposit programs is forecasted by means of application of the proposed risk management system as a guarantee of financial security of UkrSibbank PJSC.

Key words: *deposit portfolio of bank, quality of deposit portfolio, resources of commercial bank, risk management.*

Постановка проблеми. Низка ендогенних та екзогенних факторів, що зумовила нестабільність розвитку банківської системи України, призвела до необхідності додаткових досліджень в сфері управління ресурсами депозитних корпорацій. Процедура акумуляції тимчасово вільних коштів також істотно змінилась завдяки новим умовам господарювання, що виникли під впливом трансформації суспільства. Інформатизація, глобалізація та інтеграція в банківській системі особливо гостро вплинули на джерела залучення інвестиційних коштів взагалі, та депозитний портфель корпорацій зокрема.

Попит на банківські послуги перевищує на сьогодні пропозицію. Високу норму прибутковості банківських операцій забезпечують наступні фактори: інфляція, дешеві ресурси тощо. Механізм формування депозитної політики банку, який зараз існує, має високий ступінь ризику, що на фоні значної міжбанківської конкуренції та інтеграції до світової фінансової системи стає критичним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців у своїх працях досліджували питання ефективної діяльності банків. Наприклад, О.Д. Василик та М.І. Савлук займалися дослідженням таких проблем, як залучення ресурсів, розробка ресурсної політики [10]. О.І. Лаврушин вивчав основи депозитних ризиків комерційного банку. Л.О. Примостка приділяв увагу вивченню сучасних методів і підходів до формування депозитного портфеля комерційного банку. Н.І. Версаль

і С.Л. Коваль у своїх працях досліджували особливості формування депозитних ресурсів банками України. А.Л. Лобанова досліджувала ресурсну політику комерційних банків України. М. Волошин, Р.В. Лавров та О.В. Оренко у своїх наукових роботах займались дослідженням проблем депозитної політики, а також організацією процесу формування депозитного портфелю банку. Однак деякі аспекти проблеми формування якісного депозитного портфелю комерційного банку в сучасних інтегрованих постіндустріальних та інформаційних умовах господарювання потребують детального теоретико-прикладного обґрунтування. Означене питання є актуальним та потребує додаткового вивчення також з метою підтримки рентабельності, ліквідності та інвестиційної активності депозитних корпорацій в Україні.

В роботі було застосовано методи емпіричного та теоретичного дослідження при вивченні праць вітчизняних та закордонних вчених – економістів, спостереження, аналіз, опис при дослідженні ринку депозитів України, прогнозування та планування при розрахунку приросту депозитного портфелю банку. Також практичне застосування мали методи аналітичного групування, коефіцієнтний, та порівняльний аналізи. Прогнозні значення були розраховані з використанням методу середнього темпу зростання, він показав інтенсивність зміни показника, і методу середнього абсолютного приросту, що допоміг визначити середній розмір зміни показників за одиницю часу

Постановка завдання. Вивчення означеної проблеми дозволяє сформувати мету роботи, що полягає в узагальненні теоретичних та прикладних досліджень з метою пошуку шляхів підвищення якості депозитного портфелю комерційного банку з метою забезпечення зростання його фінансових показників в поточному та перспективному періодах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною складовою гнучкого банківського менеджменту є розробка та впровадження депозитної політики комерційного банку основною якої є формування та ефективне управління депозитним портфелем. Провівши аналіз загальної депозитної бази України, можемо дійти висновку, що розмір ресурсів комерційних банків поступово збільшується. Для вдосконалення депозитного портфеля та підвищення надходження коштів на строкові та ощадні депозити спеціалісти пропонують спрощення режиму функціонування відповідних рахунків та ширше застосування строкових вкладів з додатковими внесками при зменшенні обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що знаходяться на ощадних та строкових депозитах [8].

Вивчаючи загальний стан та структуру ринку депозитів в Україні варто зауважити, що ситуація на ринку має тенденцію до покращення. Так за даними НБУ [1] у 2017 році порівнянні з 2016 р. відбулось зростання депозитів інших фінансових корпорацій на 2328 млн. грн., що становить 8,9%. При цьому незадовільною лишається структура українського ринку депозитів. Так, станом на листопад 2018 року депозити на вимогу склали 33,7%, депозити до одного року 53,8%, від року до двох – 9,6%, більше двох років всього 2,9%.

Зазначена тенденція спостерігається також при конкретизації предмета досліджень. Так за даними ПАТ «УкрСиббанк» [2] загальний обсяг депозитів має позитивний темп зростання, що неістотно погіршився лише у 2018 році (табл. 1). При цьому, станом на 01.01.2018 року обсяг депозитів склав 35,7 млрд. грн., з яких вагома частина припадає на депозити резидентів.

Відобразимо графічно динаміку обсягів депозитних ресурсів ПАТ «Укрссиббанк» (рис. 1). Депозити домашніх господарств на початок 2018 року становили 13,2 млрд. грн. (36,54%) усіх депозитів банку. Для порівняння, депозити юридичних осіб в депозитному портфелі банків складають 23 млрд. грн. (63,46%) депозитного портфеля.

Таблиця 1

Депозитний портфель ПАТ «УкрСиббанк» станом на початок 2013-2018 років

Показники, нормативи*	На початок року				
	2018	2017	2016	2015	2014
Загальний обсяг депозитів, тис.грн.	36174618	36424104	33300432	18802016	16835346
Темп зростання, %	99,32	109,38	177,11	111,68	100,00
Депозити фізичних осіб, тис.грн.	13218177	11498880	10871787	8973333	9162534
Темп зростання, %	114,95	105,77	112,28	97,94	100,00
Питома вага депозитів фізичних осіб, % (<50%)	36,54	31,57	32,65	51,50	54,42
Депозити юридичних осіб, тис. грн.	22956441	24925224	22428645	8451031	7672812
Темп зростання, %	92,10	111,13	245,96	110,14	100,00
Питома вага депозитів юридичних осіб, %	63,46	68,43	67,35	48,50	45,58
Питома вага депозитів в структурі зобов'язань, %	87,2	88,3	80,0	73,9	74,6
Частка поточних депозитів у складі депозитів, %	88,2	80,8	68,5	69,5	60,9
Співвідношення кредитів і депозитів, % (>120%)	62,1	56,8	62,9	85,5	87,8

* еталонні значення, визначені Панасенко Г.О.

Джерело: складено авторами на основі даних ПАТ «УкрСиббанк» [2]

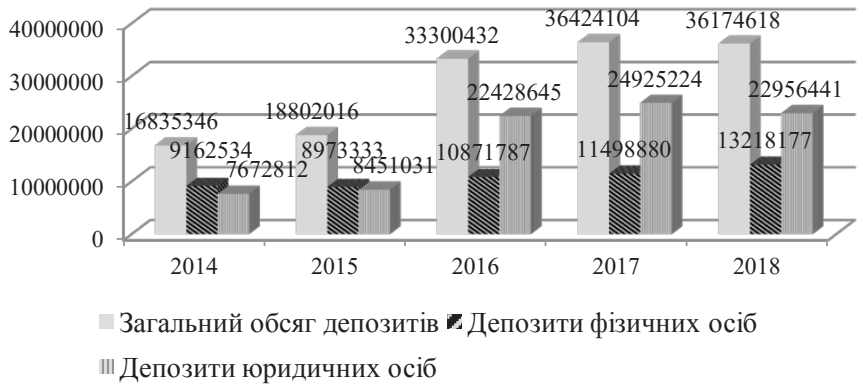


Рис. 1. Динаміка обсягу депозитів ПАТ «Укрссиббанк» за 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: складено авторами на основі даних ПАТ «УкрСиббанк» [2]

Тенденція за 5 років така, що на початок 2018 року, зростає частка депозитів юридичних осіб (в базовому році показник на початок року становив 45,58%).

Недовіра населення до банків, неналежне надання інформації та слабка обізнаність українців в питаннях, що стосуються розміщення грошових коштів на депозит, а також проблеми з ліквідністю, свідчать про низьку якість депозитних ресурсів у ПАТ «УкрСиббанк» [2]. Коефіцієнт покриття виданих кредитів депозитними ресурсами у 2018 році становив 0,62, при збереженні означених тенденцій прогнозується зменшення даного показника у 2019 році до 0,50. Тобто у 2019 році видані кредити на 50%, як очікується, будуть забезпечуватись депозитними ресурсами.

Розробляючи систему заходів забезпечення якісного депозитного портфелю комерційного банку (рис. 2) необхідно звернути увагу на специфічні методи управління, властиві саме для банківської системи. При цьому акцент варто зробити на новітні методи обробки та використання інформації, властиві сучасному інформаційному простору та дієві в умовах забезпечення індивідуального підходу та довіри клієнтів до депозитних корпорацій.

На нашу думку, таким продуктом можна вважати Інтернет-еквайринг. Відносно новий продукт, що допомагає в залученні коштів на депозитні рахунки баків. За допомогою даного сервісу клієнт може здійснювати оплату товарів і послуг платіжною карткою в онлайн режимі, не виходячи із дому чи офісу. В Україні вона тільки набуває популярності, але вже є чимало фахівців, що здатні розробити програмне забезпечення. Іншою перспективною інноваційною послугою у сфері залучення ресурсів, яку необхідно впроваджувати українським комерційним банкам, на нашу думку, є фінансове планування й управління капіталом клієнта, що базується на високому рівні довіри клієнта до банку [4, с. 15]. На підставі даних про фінансовий стан клієнта працівники банку виконують комплексний аналіз і розробляють пропозиції щодо: збереження фінансових ресурсів; оптимального їх використання залежно від потреб. За результати дослідження складається детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік або декілька років наперед, у якому враховуються податкові зобов'язання, управління активами, пропонують узгоджені дії із збереження ресурсів.

В результаті запропонованих заходів покращення депозитної політики банку очікується нарощення активів, доходів, депозитів. Прогнозні значення розрахуємо з використанням методу середнього темпу зростання, він покаже інтенсивність зміни показника, і методу середнього абсолютного приросту, що допоможе визначити середній розмір зміни показників за одиницю часу.

Планування показника активів банку здійснено на основі середнього темпу зростання. За проведеними розрахунками в середньому активи зростали за п’ять років на 19%. Тоді плановий показник на 2019 рік складе 5426240 тис. грн. Метод на основі середнього абсолютного приросту показує результат 1684976 тис. грн. Тоді прибуток банку в 2019 р. становитиме 3152417 тис. грн.

Аналогічно розрахований плановий темп приросту депозитів фізичних осіб – 10%, юридичних осіб – 32%. Ефективність упровадження даної системи відображено на рис.3.

В результаті очікується розширення масштабів господарювання банку, що проявляється у нарощенні активів, доходів, прибутку. Покращується ефективність банківської діяльності в цілому (збільшення рентабельності активів), а також ефективність управління депозитним портфелем – зменшення різниці між ставкою відсотків за кредитами і депозитами, збільшення депозитних продуктів, зростання якості ресурсів комерційного банку.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені в роботі дослідження динаміки та структури ринку депозитів України показали незадовільну їх якість та кількість. Структурні здвиги, що спостерігаються при вивченні строковості залучених коштів несуть загрозливі тенденції, які свідчать

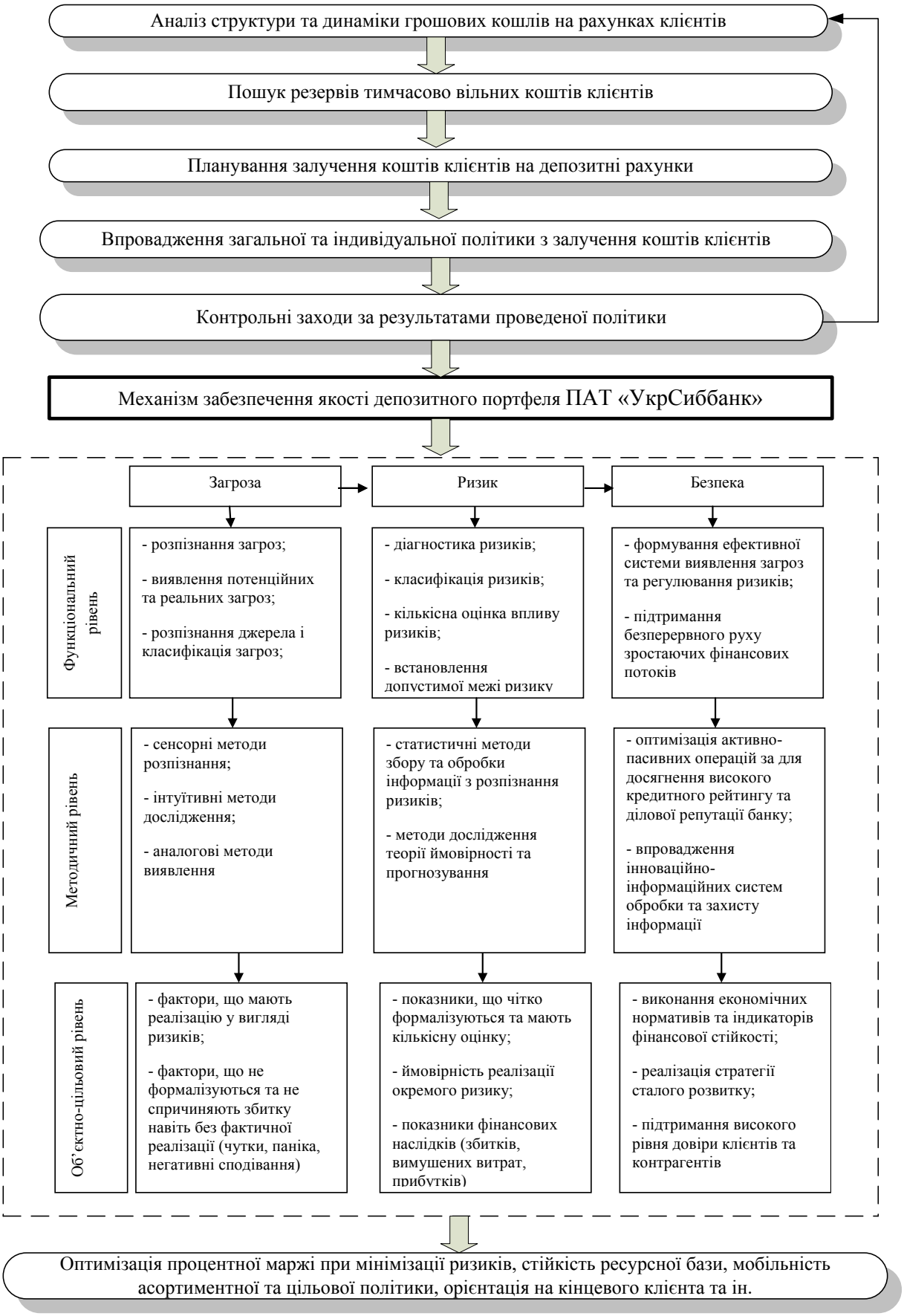


Рис. 2. Система заходів забезпечення якісного депозитного портфелю комерційного банку ПАТ «УкрСиббанк»

Джерело: складено авторами на основі опрацювання джерел [3-5; 7; 9]

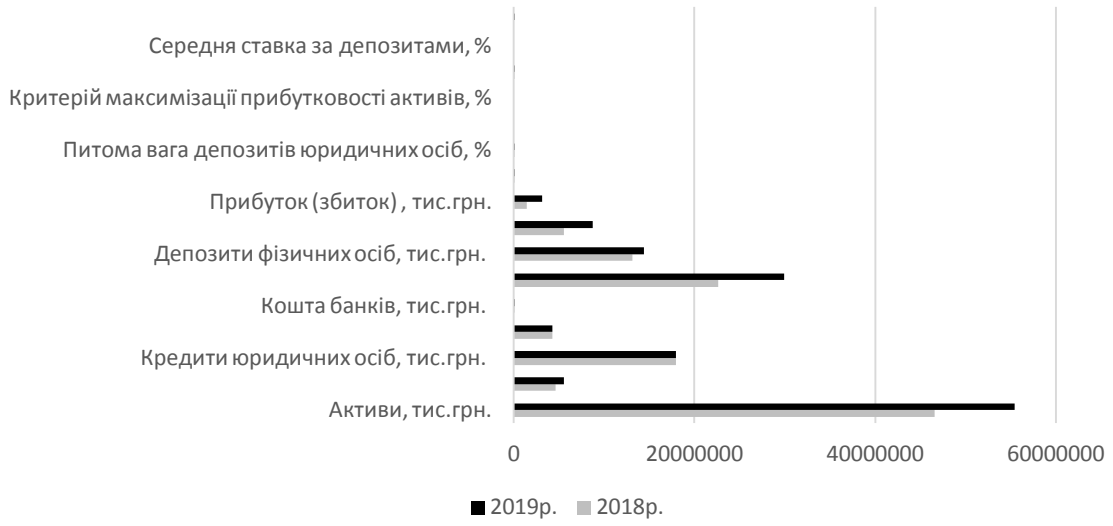


Рис. 3. Прогноз ефективності удосконаленої системи управління депозитним портфелем ПАТ «УкрСиббанк»

Джерело: складено авторами на основі даних ПАТ «УкрСиббанк» [2]

про істотне зменшення довгострокових ресурсів та негативно впливають на стабільність банківської системи через показники рентабельності та ліквідності депозитних корпорацій. Ситуація пояснюється відносно низькою вартістю короткострокових ресурсів при їх незначній маржинальності, що на фоні збільшення кількості активних операцій може призвести до втрати ліквідності банком.

Проведене дослідження свідчить про те, що ринок депозитів і Україні є досить нестабільним. При вивченні предмету дослідження на прикладі ПАТ «УкрСиббанк» варто зазначити, що за останні кілька років спостерігається збільшення обсягу депозитних ресурсів такий результат свідчить про поступове відновлення довіри вкладників як до даного банку, так і до банківської системи країни в цілому. Питома вага короткострокових коштів та коштів до запитання у депозитному портфелі комерційного банку істотна. Коефіцієнт покриття виданих кредитів депозитними ресурсами має стійку тенденцію до зменшення. При цьому, пасивна депозитна політика банку змінюється активною за рахунок нарощення депозитних ставок, зростання кількості депозитних програм, збільшення ліквідності та нарощення прибутковості активів.

Проведені аналітичні дослідження дають можливість виробити ряд пропозицій відносно підвищення якості депозитного портфелю комерційного банку. А саме: пропонується активізація залучення довгострокових пасивів, які будуть стимулювати до довгострокових вкладів, а відповідно і до збільшення загального капіталу банку; планується покращити ліквідність та рентабельність операцій, за рахунок підвищення процентної маржі вкладів, прогнозується підняття рівня довіри вкладників при впровадженні і використанні депозитних програм, шляхом застосування запропонованої системи ризик-менеджменту як запоруки фінансової безпеки ПАТ «УкрСиббанк».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua (дата звернення: 24.01.2019).
2. Офіційний сайт ПАТ «УкрСиббанк». URL: www.ukrsibbank.com (дата звернення: 24.01.2019).
3. Брежнєва-Єрмоленко О. Основні тенденції змін у структурі депозитного портфеля комерційних банків України. *Економічний аналіз.* 2013. Вип. 12. Ч. 2. С. 17-22.
4. Волкова В.В. Тенденції управління депозитними ризиками банку в умовах нестійкого ринкового середовища. *Економіка і регіон.* 2017. № 5 (66). С. 15-20.
5. Коваленко М.О. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. *Інвестиції: практика та досвід.* 2017. № 2. С. 38-43.
6. Матвєєв В.В., Гайдаржийська О.М., Василенко В.В. Дослідження депозитного портфелю як інструменту ресурсної політики банку. *Молодий вчений.* 2018. № 3(55). С. 660-665.
7. Панасенко Г.О., Бортніков Г.П. Модель бізнесу українських банків в залученні коштів клієнтів. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем.* 2016. № 21. С. 228-254.
8. Росола У.В., Кузьма Н.М. Оцінка сучасного стану депозитного ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету.* 2018. № 1 (9). С. 174-180.
9. Вядрова И.Н., Герцл И.В. Вплив структури депозитного портфеля банку на формування інвестиційного ресурсу. *Modern Economics.* 2017. № 6. С. 31-41.
10. Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепенко І.М. та ін. Підручник : Гроші та кредит ; за заг. ред. М.І. Савлука. Київ, КНЕУ, 2008. 744 с.

REFERENCES:

1. Official website of the National Bank of Ukraine. Available at: http://www.bank.gov.ua (accessed 24 January 2019).

2. Official website "UkrSibbank". Available at: www.ukrsibbank.com. (accessed 24 January 2019).

3. Brezhnev-Yermolenko O. (2013). The main tendencies of changes in the structure of the deposit portfolio of commercial banks of Ukraine. Economic analysis, vol. 12, no. 2, pp. 17-22.

4. Volkova V.V. (2017). Trends in managing bank deposit risks in conditions of unstable market environment. Economy and region, no. 5 (66), pp. 15-20.

5. Kovalenko M.O. (2017). Deposit policy of Ukrainian banks and its influence on the efficiency of attraction of deposit resources. Investments: practice and experience, no. 2, pp. 38-43.

6. Matveev V.V., Haidarzhyiska O.M., Vasylenko V.V. (2018). Investigation of the deposit portfolio as a tool of the resource policy of the bank. Young scientist, no. 3 (55), pp. 660-665.

7. Panasenko G.O., Bortnikov G.P. (2016). Model of business of Ukrainian banks in attracting clients' funds. Economic-mathematical modeling of socio-economic systems, no. 21, pp. 228-254.

8. Rosola U.V., Kuzma N.M. (2018). Estimation of the current state of the deposit market of Ukraine. Scientific Bulletin of the Mukachevo State University, no. 1 (9), pp. 174-180.

9. Vyadrova I.N., Herzl I.V. (2017). Influence of the structure of the deposit portfolio of the bank on the formation of an investment resource. Modern Economics, no. 6, pp. 31-41.

10. Savluk M.I., Moroz A.M., Lazepenko I.M. and etc. (2008). Money and credit : a textbook. Kyiv, KNEU, pp. 744.

Haidarzhyiska Olha
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University
Rybak Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University
Vasylenko Viktoria
Student
National Aviation University

WAYS TO IMPROVE THE QUALITY OF THE DEPOSIT PORTFOLIO OF THE COMMERCIAL BANK

The relevance and purpose. A number of endogenous and exogenous factors, which caused the unstable development of the banking system in Ukraine, necessitate additional studies in the field of resource management of deposit-taking corporations. The procedure for the accumulation of idle cash also changed considerably due to the new business environment appeared under the influence of society's transformation. Informatisation, globalization, and integration in the banking system especially sharply influenced the sources of the attraction of investment funds in general and the deposit portfolio of corporations in particular.

Conducted studies of dynamics and structure of the deposit market in Ukraine showed their unsatisfactory quality and quantity. Structural shifts observed in studying the maturity of borrowed funds bear threatening trends that indicate a significant reduction in long-term resources and negatively affect the stability of the banking system through indicators of profitability and liquidity of deposit-taking corporations. The situation is explained by a relatively low cost of short-term resources with their little marginality, which can lead to a bank's loss of liquidity against the backdrop of an increase in the number of active operations.

From the above, it can be concluded that the issue of improving the quality of the deposit portfolio of the commercial bank in the new business environment is relevant and requires further study in order to support profitability, liquidity, and investment activity of deposit-taking corporations in Ukraine.

Study of the specified problem allows formulating the purpose of this paper that is to generalize theoretical and applied research for the purpose of finding ways to improve the quality of the deposit portfolio of the commercial bank in order to provide for the growth of its financial indicators in the current and future periods.

Research methods. In the article, empirical and theoretical research methods were applied when studying works of domestic and foreign scientists-economists, observation, analysis, description when studying the deposit market of Ukraine, forecasting and planning when calculating deposit portfolio growth rate. Also, methods of analytical grouping, ratio and comparative methods found its practical application. Predicted values were calculated by using the method of average growth rate, which showed the intensity of change of indicators, and the method of average absolute growth, which helped to determine the average change of indicators per unit time.

Research results. This paper indicates that the deposit market in Ukraine is quite unstable. When studying the research subject using UkrSibbank PJSC as an example, it should be noted that in recent years, an increase in the volume of deposit resources is observed; such a result testifies to the gradual restoration of confidence of investors as to this bank, so to the banking system of the country in general. The shares of short-term funds and sight deposits in the deposit portfolio of the commercial bank are considerable. The loan-deposit ratio in 2018 was 0.62; if this trend remains, the reduction of this indicator in 2019 to 0.50 is forecasted. That is, in 2019, loans issued will be secured by deposit resources by 50%, as expected. Analytical studies carried out allow developing a number of proposals as regards to improving the quality of the deposit portfolio of the commercial bank. Namely: it is proposed to activate the attraction of long-term liabilities, which will stimulate long-term deposits, and accordingly, increase in the total capital of the bank; it is planned to improve liquidity and profitability of operations due to increasing interest margin of the deposit portfolio, increasing level of confidence of investors when implementing and using deposit programs is forecasted by means of application of the proposed risk management system as a guarantee of financial security of UkrSibbank PJSC.

The practical importance of this work is that these recommendations can be applied by the bank senior management in order to improve the quality of the deposit portfolio. The application of these recommendations will allow improving the quality of the deposit portfolio, optimizing credit risks, increasing marginality of operations that, in turn, will allow the business entity to improve financial performance.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

INCOME TAX FEATURES AND ITS INFLUENCE ON UKRAINE BANKING INSTITUTIONS DEVELOPMENT

УДК 336.71

Іршак О.С.
к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті визначено поняття податку на прибуток банківських установ. Виявлено основні інструменти впливу на оподаткування діяльності банків. Здійснено аналіз доходів та витрат вітчизняних банків. Досліджено динаміку надходжень податку на прибуток банків до Зведеного бюджету та здійснено його аналіз в Україні в посткризових умовах розвитку економіки. Визначено особливості оподаткування прибутку банків, а також визначено його вплив на розвиток банківських установ в Україні. Розглянуто формування резервів як проблемний аспект обліку й оподаткування банківської діяльності. Виявлено, що найвагомішою проблемою є відсутність спеціальних нормативно-правових актів, які б чітко окреслювали специфіку податкових питань у сфері банківництва. Доведено, що стабільність розвитку економіки залежить від надходжень фінансових ресурсів банківських установ. Запропоновано напрями покращення оподаткування прибутку банківських установ в Україні.

Ключові слова: *банк, банківська діяльність, доходи банку, витрати банків, оподаткування банків, податок на прибуток, ставка податку.*

В статье определено понятие налога на прибыль банковских учреждений. Выявлены основные инструменты влияния на налогообложение деятельности банков. Осуществлен анализ доходов и расходов отечественных банков. Исследована динамика поступлений налога на прибыль банков в Сводный бюджет и осуществлен его анализ в Украине в посткризисных условиях развития экономики. Определены особенности налогообложения прибыли банков, а также определено его влияние на развитие банковских учреждений в Украине. Рассмотрено формирование резервов как проблемный аспект учета и налогообложения банковской деятельности. Выявлено, что весомой проблемой является отсутствие специальных нормативно-правовых актов, которые бы четко определяли специфику налоговых вопросов в сфере банковского дела. Доказано, что стабильность развития экономики зависит от поступлений финансовых ресурсов банковских учреждений. Предложены направления улучшения налогообложении прибыли банковских учреждений в Украине.

Ключевые слова: *банк, банковская деятельность, доходы банка, расходы банков, налогообложения банков, налог на прибыль, ставка налога.*

The article defines the notion of income tax on banking institutions. The basic tools of influence on taxation of activity of banks has been revealed. The analysis of incomes and expenditures of domestic banks has been carried out. The dynamics of revenues of the bank income tax to the Consolidated Budget has been researched and analyzed in post-crisis conditions of Ukraine economic development. The features of taxation of banks profit has been determined, as well as its influence on the development of banking institutions in Ukraine. The formation of reserves as a problem aspect of accounting and taxation of banking activity is considered. Significant value in the formation of profit before tax banks are deductible to the provision for impairment of loans, deductions to provisions for impairment of receivables and deductions to provisions for liabilities that banks are credited to expenses and which significantly reduce the profit and income tax banks, respectively. Unlike the provisions for active operations, which are the aggregate indicator of the bank's activities, deductions to the above-mentioned reserves show the annual expenses of banks, and their growth is negative for the formation of a positive financial performance of the bank. It was revealed that the most important problem is the absence of special regulatory acts that would clearly outline the specifics of tax issues in the banking sector. A significant disadvantage is that the taxation of banks in Ukraine is based on general principles and principles, and this does not allow for taking into account the specifics of banks' activities and ensuring a sufficient contribution of the banking system to economic growth. It is proved that the stability of economic development depends on the revenues of financial resources of banking institutions. The directions of banking institutions in Ukraine profit taxation improvement has been offered. The banking tax system needs to be improved. The tax burden on banks in the country should be weakened. Due to the excessive burden of tax payments of domestic banks leads to the recession of economic activity and shadow profits.

Key words: *bank, banking, bank revenues, bank expenses, bank taxation, income tax, tax rate.*

Постановка проблеми. Банківський сектор як центр концентрації та перерозподілу капіталу істотно впливає на розвиток організацій, галузей та економіки загалом. У зв'язку із загостренням світових кризових економічних та політичних явищ, швидким розвитком потреб суспільства, тенденцією до соціалізації економіки виникає необхідність у якісному податковому регулюванні банківського сектору. Податки є сильним важелем впливу на масштаби та темпи розвитку банківництва та економіки загалом, інтенсифікацію підприємництва, поліпшення добробуту населення. Стабільність такого розвитку економіки залежить від надходжень фінансових ресурсів банківських установ.

Оподаткування банківських установ в Україні здійснюється на загальних засадах та принципах, що зумовлено відсутністю окремих законодавчих актів, які б регулювали це питання. Це є суттєвим недоліком, оскільки не дозволяє врахувати особливості діяльності банків та забезпечити достатній внесок банківської системи в економічне зростання. Наукові дослідження стосовно оподаткування банківської діяльності є досить значними, проте не приділяється досить уваги проблемам оподаткування прибутку банків. З огляду на це, оподаткування прибутку банків залишається мало дослідженим, що і зумовили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню специфіки системи оподаткування банківської діяльності присвячені роботи багатьох учених. Значний внесок у розвиток цих питань зробили вітчизняні науковці Т.І. Єфименко,

Л.А. Клюско, В.М. Кміть, К.П. Проскура, С.К. Реверчук, О.Г. Сербина та інші. Водночас залишаються невизначеними проблемні аспекти оподаткування прибутку банківських установ.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей оподаткування прибутку банків, а також визначення його впливу на розвиток банківських установ в Україні. Об'єктом дослідження є діяльність банків в Україні. Предметом дослідження є особливості податку на прибуток банків в Україні. У процесі дослідження використані такі наукові методи, як абстрагування, аналіз, порівняння, табличний та графічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На прибутковість банківських установ вагомий вплив здійснюють податки, і тому ефективне податкове регулювання банківської діяльності має значення для розвитку як банківництва, так і всієї національної економіки. Основним джерелом формування капіталу та головним показником, який узагальнює результати діяльності банку та свідчить про його ефективність, є прибуток.

Податок на прибуток – це прямий податок, сплачуваний банківськими установами з їхнього прибутку, одержаного від реалізації банківських послуг. Розрахунок об'єкта оподаткування банківських установ має свою специфіку, що зумовлено особливостями діяльності банків.

Оподаткування – це зовнішній чинник впливу на банківську діяльність. Водночас зовнішні чинники доцільно поділити на прямі і непрямі. Прямі чинники безпосередньо впливають на напрями, обсяги та інструменти банківської діяльності і спрямовані передусім або винятково на банки. Непрямі чинники прямо не пов'язані з банківською діяльністю і спрямовані насамперед на інші види діяльності (промислове виробництво, видобуток корисних копалин, освіта, наука, страхування тощо), що має вплив на інструменти та напрями діяльності банків [6, с. 266].

Згідно з Податковим кодексом України ставка податку на прибуток є уніфікованою, і поступово її розмір знижується: з 1 квітня 2011 р. вона становила 23%; з 1 січня 2012 р. – 21%; з 1 січня 2013 р. – 19%, з 1 січня 2014 р. і дотепер – 18%. Це однозначно позитивне явище для розвитку банківництва. Якщо б відбувалося зростання податкових ставок, то банки або припиняли би свою діяльність, або йшли в тінь, і навпаки.

Під час обчислення об'єкта оподаткування банківських установ враховуються доходи, визначені Податковим кодексом України. До них відносять процентні доходи за кредитно-депозитними операціями (у тому числі за кореспондентськими рахунками) та цінними паперами, придбаними банком; комісійні доходи, у тому числі за кредитно-депозитними операціями, наданими гарантіями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління; прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами; прибуток від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів; позитивне значення курсових різниць; надлишкові суми страхового резерву, що підлягають внесенню до доходу; доходи від відступлення права вимоги боргу третьої особи або виконання вимоги боржником (факторингу); дохід, пов'язаний з реалізацією заставленого майна; інші доходи, прямо пов'язані зі здійсненням банківських операцій та наданням банківських послуг; інші доходи, передбачені цим розділом [3].

У 2017 р. банківський сектор демонстрував поступове відновлення – після понад трирічної кризи практично всі ключові показники роботи банків мали позитивну динаміку. Майже завершилося очищення сектору, поступово відновлюється кредитування населення та бізнесу [2]. На початок 2018 р. в Україні працювали 82 платоспроможних банки. У 2017 р. вперше від початку кризи зросла частка банків із приватним капіталом, незважаючи на виведення з ринку двох середніх за розміром активів банків у першій половині року. Роль приватних вітчизняних банків посилилася через активне кредитування та купівлю кількох банків у іноземних власників. Водночас державні банки також продовжували нарощувати свою частку на ринку.

Відновлення платоспроможності підприємств реального сектору привертає увагу для нового кредитування компаній дедалі більше. У 2017 р. операційний дохід сектору збільшився на 10 % у річному вимірі. Зниження вартості депозитів та активізація споживчого кредитування сприяли збільшенню чистого процентного доходу з 124,1 млрд грн у 2017 р. до 126,3 млрд грн у 2018 р. Чистий комісійний дохід зріс на 9,2 млрд грн у 2018 р. (46,2 млрд грн) порівняно з 2017 р. (37,1 млрд грн). Цьому посприяли як збільшення обсягу платежів, так і зміна тарифних програм. Проте суттєве зростання адміністративних витрат окремих банків не дозволило підвищити операційну ефективність сектору загалом.

Розглянемо динаміку фінансового результату банків України за 2013-2018 рр. (табл. 1).

З табл. 1 видно, що величина доходів у 2018 р. (не включаючи грудень), поступово зростає до 180,4 млрд грн, що на 2,3 млрд грн більше порівняно з 2017 р. Це однозначно є позитивною тенденцією за останні роки. Здебільшого в структурі доходів найбільшу частку займають процентні доходи (від надання кредитних послуг, інвестиційних операцій тощо). Щодо витрат банківських установ, то вони показують так ситуацію. Протягом 2013–2016 рр. спостерігається постійне їх зростання аж до 350,1 млрд грн. У цих роках, за винятком 2013 р., коли спостерігається від'ємний

Таблиця 1

Динаміка фінансового результату банків України за період 2013–2018 рр. (млн грн)

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018 р. (січень-листопад)
Доходи	168 888	210 201	199 193	190 691	178 139	180 433
процентні доходи	129 932	151 257	135 145	135 807	124 077	126 334
комісійні доходи	24 974	28 276	28 414	31 362	37 127	46 223
результат від переоцінки та від операцій купівлі-продажу	304	15 511	21 490	8 243	7 232	-1 524
інші операційні доходи	5 112	10 093	9 567	9 605	7 283	7 298
інші доходи	2 404	2 165	2 729	3 946	1 349	1 582
повернення списаних активів	3 162	2 899	1 848	1 728	1 070	520
Витрати	167 452	263 167	265 793	350 078	204 611	160 441
процентні витрати	80 881	97 171	96 079	91 638	70 971	61 882
комісійні витрати	3 975	4 889	5 846	7 182	9 650	11 910
інші операційні витрати	12 319	15 579	12 991	10 920	11 719	12 031
загальні адміністративні витрати	40 672	44 614	36 742	39 356	44 203	47 058
інші витрати	-	-	-	3 089	15 116	1 466
відрахування в резерви	27 975	103 297	114 541	198 310	49 274	21 705
Податок на прибуток	1 630	-2 383	-406	-418	3 679	4 388
Чистий прибуток (збиток)	1 436	-52 966	-66 600	-159 388	-26 472	19 992

Джерело: складено автором за даними НБУ [2]

фінансовий результат загалом по банківській системі України, значення цього показника значно збільшилося – у 3,6 раза з 52,9 млрд. грн. у 2013 р. до 159,4 млрд. грн. у 2016 р. Станом на початок грудня 2018 р. фінансовий результат має позитивну тенденцію, а саме 19,9 млрд грн, що показує позитивну ситуацію за останні роки.

За підсумками 2016 р. зафіксовано історично високий збиток банківського сектору – 159,4 млрд грн. Більшість банків мали можливість генерувати позитивний чистий грошовий потік, проте сектор завершив 2017 р. зі збитком 26,5 млрд грн через значні обсяги відрахувань у резерви, якщо порівнювати з 2016 р., то збиток зменшився на 132,5 млрд.грн. Це однозначно свідчить про зростання податкових надходжень від податку на прибуток, що був сплачений у 2017 р. А вже у 2018 р. спостерігається чистий прибуток у розмірі 19,9 млрд грн, що однозначно позитивно впливає на розвиток банківництва.

Проблемним аспектом обліку й оподаткування банківської діяльності є формування резервів. За своєю суттю банківські резерви – це кошти банків та інших кредитних установ, які вони зобов'язані зберігати у центральному банку для забезпечення деяких своїх операцій згідно з нормами обов'язкових резервів; частина банківського капіталу, що призначена для компенсації кредитів, погашення яких ставиться під сумнів [4, с. 179]. Вагоме значення у формуванні прибутку до оподаткування банків мають відрахування до резерву під знецінення кредитів, відрахування до резерву під знецінення дебіторської заборгованості та відрахування до резерву за зобов’язаннями, які банки зараховують до витрат та які значно зменшують прибуток і податок на прибуток банків відповідно. На відміну від резервів за активними операціями, які є сукупним показником діяльності банку, відрахування до вищеперелічених резервів показують щорічні витрати банків, а їх зростання є негативним для формування позитивного фінансового результату діяльності банку. Значне зростання відрахувань до резервів спостерігали в 2016 р., вони становили 198 310 млн. грн. Тобто кризова ситуація у банківській системі змушує банки страхувати свої ризики та убезпечувати себе від ймовірного відпливу депозитів. Проте у 2017 р. спостерігається зменшення відрахувань до резервів порівняно з 2016 р. на 149 036 млн. грн.

Податок на прибуток займає особливе місце в податковому регулюванні банківської діяльності. Його обсяги є найбільшими у структурі податкових платежів, що здійснюють банки, і є другим за значущістю податком, який формує бюджет. Протягом 2014–2016 рр. податок на прибуток мав від’ємне значення, лише у 2017 р. він становив 3 679 млн грн, а у 2018 р. (за винятком грудня) – 4388 млн грн. Таким чином, протягом останніх років частка податкових надходжень від податку на прибуток банків до Державного бюджету України зростає, що є позитивним явищем (рис. 1).

Система оподаткування банків не є ідеальною і потребує значного вдосконалення та оптимізації. Найвагомішою проблемою є відсутність спеціальних нормативно-правових актів, які б чітко окреслювали специфіку податкових питань у сфері банківництва. Виходячи з того, що у правовій системі України банківське право виділене як самостійна галузь, доцільно було б і питання щодо механізму її оподаткування виокремити із загального подат-

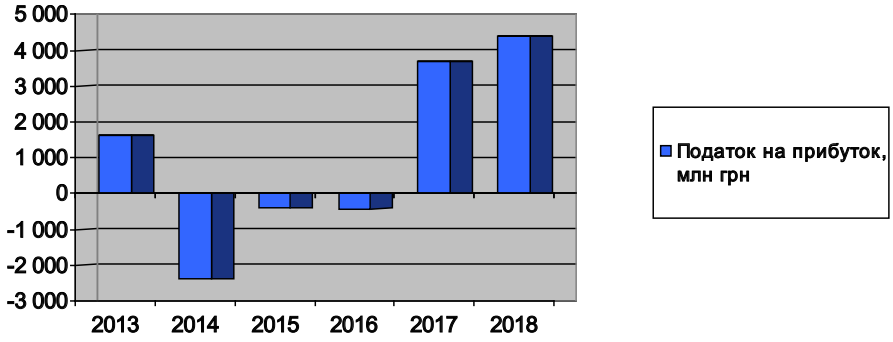


Рис. 1. Динаміка надходжень податку на прибуток банків до Зведеного бюджету

Джерело: складено автором за даними НБУ [2]

кового законодавства і віднести до специфічної галузі. Рентабельність комерційних банків є низькою (майже половина банків працюють, мінімізуючи свої прибутки), що пояснюється ухиленням від оподаткування, хронічною збитковістю банківської системи і зростанням рівня недовіри до банківських установ з боку населення [1].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що в механізмі оподаткування податком на прибуток відбулися зміни. 2017–2018 рр. показали позитивну динаміку сплаченого податку на прибуток банками до Зведеного бюджету за останні 5 років. В умовах глобалізації, формування ефективного податкового регулювання у сфері банківництва повинна бути присутня свідома та добровільна сплата податків, а також прозорість адміністративних важелів. У сучасних умовах, в яких перебуває Україна, також потрібне цілеспрямоване вкладення коштів у реальний сектор економіки, а такими доходами можуть виступати доходи банку від обслуговування пріоритетних галузей економіки. Податкове стимулювання банківських установ – це ще один напрям, який необхідно розвивати та приділяти йому більше уваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боринських В.Д., Кміть В.М. Особливості оподаткування прибутку комерційних банків України. Економічний аналіз. 2015. № 1. С. 123-129.

2. Дані фінансової звітності банків України. Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua.

3. Податковий Кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. – Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2010.

4. Проскура К.П. Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році. Економічний аналіз. 2015. С. 176-186.

5. Реверчук С.К., Сербина О.Г., Реверчук Н.Й., та ін. Податкове регулювання банківської діяльності: монографія / за ред. С.К. Реверчука. Київ : Знання; Львів : Тріада плюс. 2010. 220 с.

6. Сербина О.Г. Вплив оподаткування на дохідність і напрями розвитку банківської діяльності. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 20.4. С. 262-268.

REFERENCES:

1. Borynskyh V.D. (2015) Osoblyvosti opodatkuvannya prybutku komercijnyh bankiv Ukrainy [Features of income taxation of commercial banks in Ukraine]. Ternopil, pp. 123-129 (in Ukrainian).

2. Dani finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy (2013-2018) [Data of financial statements of Ukrainians banks] : http://www.bank.gov.ua (in Ukrainian).

3. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2010) [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from: http://zakon1.rada.gov.ua (in Ukrainian).

4. Proskura K.P. (2015) Osoblyvosti opodatkuvannya bankivskyh ustanov u 2015 roci [Features of banking institutions' taxation in 2015]. Ternopil, pp. 176-186 (in Ukrainian).

5. Reverchuk S.K. (2010) Podatkove rehulyuvannya bankivskoi diyalnosti [Tax regulation of banking activities]. Lviv, pp. 220. (in Ukrainian).

6. Serbyna O.H. (2010) Vplyv opodatkuvannya na dohidnist I napryamy rozvytky bankivskoi diyalnosti [Influence of taxation on profitability and development of banking activities] (in Ukrainian) Lviv, pp. 262-268. (in Ukrainian).

Irshak Olesya
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking and Insurance Business
Ivan Franko National University of Lviv

INCOME TAX FEATURES AND ITS INFLUENCE ON UKRAINE BANKING INSTITUTIONS DEVELOPMENT

The purpose of the article. The purpose of this article is to study taxation features of bank profits, as well as to determine its impact on the development of banking institutions in Ukraine. The object of the research is activity of banks in Ukraine. The subject of the study is features of the corporate income tax in Ukraine. In the course of the research, scientific methods such as abstraction, analysis, comparison, tabular and graphical have been used.

Results. Functioning of an effective tax system that would be characterized by high competitiveness and contributed to the formation of the country positive image, characterized by a high level of integration and globalization processes. Taxes are a powerful leverage to influence the scale and pace of economic development, intensification of entrepreneurship, improvement of well-being, and population. The stability of such economic development depends on the receipts of financial resources of banks. The profitability of banking institutions has a significant impact on taxes, and therefore effective tax regulation of banking activities is important both for the development of banking and the entire national economy. The main source of capital formation and the main indicator, which summarizes results of the bank activity and shows its effectiveness is profit.

Income tax is a direct tax payed by banking institutions on their profits derived from the sale of banking services. Taxation object calculation of the banking institutions has its own specificity, which is conditioned by the peculiarities of banks. The tax system of banks is not ideal and requires significant improvement and optimization.

The most important problem is absence of special regulatory acts that clearly outline the specifics of tax issues in the banking sector. Significant value in the formation of banks profit before tax are deductions to the provision for: impairment of loans, impairment of receivables and liabilities that banks are credited to expenses and which significantly reduce banks profit and income tax, respectively.

Taxation of banks has a significant impact, both on individual banking operations, on profitability and on their activity. In this the essence of taxation is emerging as an important direct condition for banking. Thus, high tax rates give rise to the desire of banks to minimize the balance sheet profit by generating artificial expenses and directing funds to specialized subsidiaries.

Originality. In our work, we considered the issue of taxation of banks. Analysing this type of tax, this economic category is facing a certain analytical complexity. Problematic issues determine the prospects for further development of the taxation impact on the efficiency of banking in Ukraine. In particular, the possibility of applying foreign experience in banks taxation. Tax incentives for banking institutions are another area that needs to be developed and paid more attention.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЩОДО ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ
SOME ASPECTS OF THE TAX BURDEN

УДК 336.221.264(045)

Кучеркова С.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний
агротехнологічний університет

Метою статті є дослідження теоретичних і методичних аспектів визначення податкового навантаження, аналіз впливу податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання, формування перспектив оптимізації податкового навантаження з урахуванням міжнародного досвіду. Проведене дослідження показало, що податкове навантаження є важливим показником, який виражає орієнтири держави на проведення соціально-економічної політики. Розглядається і порівнюється рівень податкового навантаження в Україні і в зарубіжних країнах. Хоча цей показник більший в зарубіжних країнах, але в нашій державі перерозподіл доходів бюджету на душу населення набагато нижчий. На конкретному підприємстві розглядається методика розрахунку податкового навантаження з використанням системи електронного адміністрування ПДВ і за допомогою формули, яка розглядається в науковій і практичній літературі. Значення майже не відрізняються. Помірне зниження і рівномірність розподілу податкового навантаження між платниками залежно від майнового стану і виду діяльності приведе до оптимізації податкового навантаження.

Ключові слова: *податкове навантаження, податкове адміністрування, ДФС, платник податку, методика розрахунку, оптимізація податкового навантаження.*

Целью статьи является исследование теоретических и методических аспектов определения налоговой нагрузки, анализ влияния налоговой нагрузки на деятельность субъектов хозяйствования, формирование перспектив оптимизации налоговой нагрузки с учетом международного опыта. Проведенное исследование показало, что налоговая нагрузка является важным показателем, который выражает ориентиры государства на проведение социально-экономической политики. Рассматривается и сравнивается уровень налоговой нагрузки в Украине и в зарубежных странах. Хотя этот показатель больше в зарубежных странах, но в нашем государстве перераспределение доходов бюджета на душу населения гораздо ниже. На конкретном предприятии рассматривается методика расчета налоговой нагрузки с использованием системы электронного администрирования НДС и с помощью формулы, которая рассматривается в научной и практической литературе. Значения почти не отличаются. Умеренное снижение и равномерность распределения налоговой нагрузки между плательщиками в зависимости от имущественного состояния и вида деятельности приведет к оптимизации налоговой нагрузки.

Ключевые слова: *налоговая нагрузка, налоговое администрирование, ГФС, налогоплательщик, методика расчета, оптимизация налоговой нагрузки.*

The purpose of the article is to study theoretical and methodological aspects of determining the tax burden, analysis of the impact of tax burden on the activities of economic entities, the formation of prospects for optimizing tax burden in the light of international experience. The conducted research showed that tax burden is an important indicator, which expresses the state's guidelines for conducting socio-economic policy. In scientific and practical literature, the tax burden at the macro level is considered as the amount of revenues to different levels of the budget, as a percentage of the volume of the entity's activity. At the micro level, the tax burden on enterprise activities can be defined as the amount of tax payments as a percentage of the amount of profits received. In international practice, taxes paid by enterprises are subject to mandatory deductions for social insurance. The State is always interested in increasing the tax burden, because it brings to it additional revenues. Enterprises, by contrast, are interested in reducing it. Therefore, it is necessary to establish the optimal tax burden, in which taxpayers are relatively painless for their capital to agree to pay the established taxes, obtaining decent public services for this. The level of tax burden in Ukraine and in foreign countries is being considered and compared. Although this indicator is larger in foreign countries, but in our country, the reallocation of budget revenues per capita is much lower. The article examines the methodology for calculating the tax burden on a particular business using the system of electronic administration of VAT and using the formula that is considered in most scientific and practical literature. The values are almost the same. The business entity has the opportunity to independently calculate the tax burden on its activities and, on the basis of this, make a decision. In order to reduce the tax burden on business entities it is necessary: to reduce tax rates on certain types of taxes, to expand their tax base. It is proposed to review the rates of personal income tax and property taxes. They should be progressive like in foreign countries. The moderate decrease and the uniform distribution of tax burden between taxpayers depending on the property status and type of activity leads to optimization of tax burden.

Key words: *tax burden, tax administration, State Fiscal Service of Ukraine, taxpayer, calculation method, optimization of tax burden.*

Постановка проблеми. Головною метою ДФС є повнота та своєчасність сплати податків фізичними та юридичними особами до бюджету. Ці показники аналізуються за допомогою податкової звітності, податкових накладних, реєстрів, що ведуться фіскальною службою України, тощо.

Оцінка повноти сплати підприємством податків здійснюється на підставі такого показника, як податкове навантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням податкового навантаження займаються багато науковців, практиків, а також державні службовці, спеціалісти різних рівнів державної фіскальної служби та Міністерства фінансів України, серед яких можна відзначити І. Білоус, Т. Єфименко, А. Крисоватого, Е. Романюту, А. Соколовську та багато інших. Вчений К. Віксель наполягає на раціональному розподілі фіскального тягаря між окремими платниками, дотриманні еквівалентності між сумою сплачених податків та отриманими від держави послугами й благами. Податки, за його твердженням, не повинні порушувати добробут окремих соціальних груп; якщо за рахунок державних послуг добробут окремих верств населення не підвищується, то вони мають бути звільнені від податків [1].

Недосконалість механізму адміністрування податків попри усі нововведення та реформаторські заходи приводить до збільшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, громадян і

суспільство в цілому. Високий рівень податкового навантаження зменшує економічну активність, сприяє переміщенню капіталу за кордон, сповільнює темпи росту валового внутрішнього продукту. Всі ці проблеми визначають актуальність обраної проблеми і сприяють подальшому її дослідженню.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні теоретичних і методичних аспектів визначення податкового навантаження, аналізі впливу податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання, формуванні перспектив оптимізації податкового навантаження з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основних результатів дослідження. Податкове навантаження – це одне із завдань аудитора, інспектора, експерта під час здійснення перевірки господарської діяльності на підприємстві. У науковій і практичній літературі податкове навантаження розглядається як обсяг надходжень до різних рівнів бюджету у відсотках до обсягу діяльності суб'єкта господарювання.

Рівень податкового навантаження на діяльність підприємства можна визначити як величину податкових виплат у відсотках від суми отриманого прибутку. У міжнародній практиці до податків, сплачених підприємствами добавляються обов'язкові відрахування на соціальне страхування.

Держава завжди зацікавлена у збільшенні податкового навантаження, бо це приносить їй додаткові доходи. Підприємства, навпаки, зацікавлені у його зниженні.

Тому необхідно встановлювати оптимальне податкове навантаження, за якого платники податків відносно безболісно для свого капіталу погоджуються сплачувати встановлені податки, отримуючи за це достойні суспільні послуги.

У світі податкове навантаження (із соціальними нарахуваннями) знаходиться в межах 21,8% (Японія), 28,6 % (США), 54,2% (Швеція), 52,8% (Данія), в середньому в західноєвропейських країнах – 41%, в світі – 38%; в Україні – 37-38 %.

Згідно з рейтингом PayingTaxes 2018, загальне податкове навантаження в Україні становить 37,8%, в Європейському союзі (ЄС) – 40,5%, тоді як загальний світовий показник – 39,6%.

Натепер в Україні діє податкова система, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн (табл. 1). Проте, на відміну від країн Європейського Співтовариства, податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави [2, с.105-106].

Порівняно з іншими країнами, номінальний рівень податкового навантаження в Україні не більший, ніж у США, Канаді, Великобританії та Німеччині, проте реальне податкове навантаження, яке враховує ще й віддачу податкової системи, тобто рівень задоволення потреб платників за рахунок податків, є значно більшим. Так, порівняно, наприклад, із соціально орієнтованою Швецією, де величина податкового тягаря становить близько 55% ВВП, в Україні рівень податкового навантаження є значно меншим і коливається в межах 33-36%. Проте твердження, що податкове навантаження для шведів більше, ніж для українців, є помилковим, оскільки частка податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету, для перших становить близько 85%, тоді як у нас вона не перевищує 30% [3].

Таблиця 1

Ставки податків у низці країн Європи, %

Країна	Ставка ПДВ	ПДФО	Податок на прибуток підприємств
Польща	23	32	19
Австрія	20	55	25
Чехія	21	22	19
Естонія	20	20	20
Угорщина	27	15	19
Україна	20	18	18

Джерело [5]

Зменшення чи збільшення загального податкового навантаження можна здійснювати не тільки регулюванням розміру податкових ставок, а й шляхом збільшення чи зменшення обсягів податкових пільг для певних суб'єктів господарювання.

Контроль за податковим навантаженням на одного офіційно зареєстрованого суб'єкта господарювання останнім часом набуває все більшого значення. І якщо раніше такий показник розраховувався контролюючими органами і знаходився поза нормативними документами, то зараз він розраховується офіційно й оприлюднюється. Кожне підприємство може його знайти в своєму електронному кабінеті в підрозділі «Показники СМКОР в розділі СЕА ПДВ(система електронного адміністрування податку на додану вартість) у вигляді показника «D».

Розрахункова величина податкового навантаження дорівнює:

$$D = S/T$$

де, S – загальна сума сплачених за останні 12 календарних місяців, що передують місяцю, в якому складено податкову накладну/розрахунок коригування, сум єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків і зборів (крім суми податку на додану вартість,сплаченої під час ввезення товарів на митну територію України) платником податку та його відокремленими підрозділами;

T – загальна сума постачання товарів/послуг на митній території України, що оподатковуються за ставками 0%, 20% і 7%, зазначеними платником податку в податкових накладних/розрахунках коригування, зареєстрованих у Реєстрі за останні 12 календар-

них місяців, що передують місяцю, в якому складено податкову накладну/ розрахунок коригування [4].

Фактично цей показник показує, скільки податків сплачено зі 100 грн. обсягу реалізації (доходу). І якщо, наприклад, податкове навантаження становить 25%, то це означає, що підприємство зі 100 грн. виручки (обсягу постачання) від реалізації продукції 25 грн. сплатило до бюджету у вигляді податків.

Поширеним елементом аналізу є повнота сплати ПДВ. Адже по цьому податку працівники ДФС для аналізу володіють усією інформацією (дохід від реалізації товарів,що постачаються до контрагентів підприємств).

Тому податкові органи також аналізують динаміку сплати ПДВ, тобто фактично обчислюють податкове навантаження лише з цього податку(відношення суми задекларованого ПДВ до обсягу постачання). При цьому обчислюється цей показник щомісяця.

Такий показник податкового навантаження в середньому по Україні становить до 3% (адже недарма податкові накладні платників, у яких він перевищує 3% і які дотримуються певного обсягу постачання, не повинні блокуватися).

Розглянемо більш детально на прикладі ТОВ «Трейдінг», яке знаходиться в Запорізькій області.

Підприємство «Трейдінг» знаходиться на спрощеній системі оподаткування та належить до платників єдиного податку третьої групи 3% із сплатою ПДВ. Податкова звітність ТОВ «Трейдінг» складається з декларації з податку на додану вартість, декларації єдиного податку, звіту по єдиному соціальному внеску та форми 1-ДФ.

Для подання податкової звітності до контролюючих органів в електронному вигляді підприємство використовує програмне забезпечення «M.E.Doc».

Об'єктом оподаткування при обліку і звітності з ПДВ є операції з постачання запасних та комплектуючих частин до сільськогосподарської та спеціальної техніки, а також надання послуг з їх ремонту та реставрації. Датою виникнення податкового зобов'язання для ТОВ «Трейдінг» є дата однієї з подій, що сталася раніше, а саме дата зарахування грошових коштів від покупця/замовника на поточний рахунок підприємства як оплата товарів/послуг або дата відвантаження товарів згідно з видатковою накладною або актом виконаних робіт. Базою оподаткування, відповідно, є вартість відвантаженого товару/виконаної послуги. У своїй діяльності підприємство «Трейдінг» використовує тільки основну ставку податку – 20%. Звітним податковим періодом є календарний місяць.

Підприємство «Трейдінг» використовує систему електронного адміністрування податку на додану вартість, що забезпечує автоматичний облік в розрізі платників податку, а саме суми податку, що містяться у складених та отриманих податкових накладних та розрахунках коригування, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних.

В табл. 2 проаналізовано склад податків, які сплачує підприємство, і розмір сплати.

Як бачимо, за аналізований період розмір сплати податків значно збільшився. Найбільшу питому вагу в структурі податків займає ПДВ, хоча нарощує темпи зростання єдиний податок. Найбільше збільшення податкового зобов'язання за 3 роки спостерігається у ПДФО – в 10,9 раза. Це зумовлене зростанням мінімального розміру заробітної плати. За ним збільшується і сплата ВЗ і ЄСВ. Загалом сплата податків за 3 роки в ТОВ «Трейдінг» зросла в 4,2 раза.

Виходячи з формули, податкове навантаження (D) в ТОВ «Трейдінг» за 12 місяців 2018 р. коливається від 0,22 до 0,29. В середньому – 0,26.

У разі, коли ми врахуємо всі сплачені податки за 2018 рік до чистого доходу, який отримало підприємство в 2018 р., то податкове навантаження буде становити: 334,4/1244,4 = 0,27.

Отримали майже однакове значення, яке показує, що зі 100 грн. виручки підприємство 27 грн сплатило державі до бюджету у вигляді податків.

Якщо порівняти податкове навантаження підприємства 27% з показником по Україні 37,8%, то бачимо, що воно нижче, але це тільки завдяки тому, що підприємство знаходиться на спрощеній системі оподаткування.

Цей приклад показує, для того, щоб знизити податкове навантаження на суб'єктів господарювання, потрібно: зменшити податкові ставки на окремі види податків, розширити бази їх оподаткування. За рахунок цього збільшиться кількість платників податків і зросте надходження до бюджету платежів. Покращити систему податкового адміністрування податків, зборів і обов'язкових платежів. Потрібно суспільство привчати до податкової культури і починати це зі школи, щоб людина знала, що їй потрібно заплатити податки, і не ухилялася

Таблиця 2

Аналіз складу і структури податків, зборів і обов'язкових платежів у ТОВ «Трейдінг»

Назва податків, зборів і обов'язкових платежів	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Відношення 2017 р. до 2015 р., %
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
ПДВ	69,0	86	146,0	78	248,9	74	в 3,6 р.
Єдиний податок	4,6	6	22,0	12	37,3	11	в 8,1 р.
ПДФО	1,9	2	6,6	4	20,7	6	в 10,9 р.
Військовий збір	0,2	1	0,5	1	1,7	1	в 8,5 р.
ЄСВ	4,5	5	9,4	5	25,8	8	в 5,7 р.
Разом	80,2	100	184,5	100	334,4	100	в 4,2 р.

від цього. Але держава повинна мотивувати або пільгами, або соціальною віддачею.

Також неодноразово автор пропонує переглянути розміри ставок на доходи фізичних осіб і податки на майно [2, с. 108-109]. Вони повинні бути прогресивними, як у зарубіжних країнах.

Помірне зниження і рівномірність розподілу податкового навантаження між платниками залежно від майнового стану і виду діяльності приведе до оптимізації податкового навантаження.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження показало, що податкове навантаження є важливим показником, який виражає орієнтири держави на проведення соціально-економічної політики. Рівень податкового навантаження в європейських країнах є набагато вищим, ніж в Україні, низький рівень ВВП в нашій державі на душу населення не дає можливості проводити якісну соціальну політику.

Реформуючи податкову систему України, необхідно врахувати особливості оподаткування зарубіжних країн, зокрема щодо диференційованих ставок оподаткування для окремих податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙСПИСОК:

1. Wicksell K.A. New principle of just taxation: Classic in the theory of public finance / ed. By R.A. Musgrave &A.T. Peacock. N.-Y.: St. Martin'sPress,1967. P. 72.

2. Кучеркова С.О. Стан та напрями вдосконалення податкового адміністрування / Облік і фінанси. 2018. № 3. с. 105-110.

3. Романюта Е. Моніторинг рівня податкового навантаження в Україні та країнах ЄС. Світ фінансів 2(51)/2017. URL: http://sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/viewFile/1003/101.

4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: http://sfs.gov.ua.

5. Податковий кодекс України: Документ 2755-VI, чинний, поточна редакція – Редакція від 25.11.2018, підстава 2611-VIII. URL: URL:http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

6. Податкове навантаження в Україні. June 12, 2018. URL: https://www.businesslaw.org.ua/podatky-v-ukraini.

REFERENCES:

1. Wicksell K.A., R.A. Musgrave & A.T. Peacock (1967) New principle of just taxation: Classic in the theory of public finance. N.-Y.: St. Martins Press.

2. Kucherkova S.O. (2018) Stan ta napriamy vdoskonalennia podatkovoho administruvannia [Current Conditions and Directions of Improving Tax Administration]. *Oblik i finansy*, no. 3, pp.105-110.

3. Romaniuta E. (2017) Monitorynh rivnia podatkovoho navantazhennia v Ukraini ta krainakh EU [The monitoring of the tax burden in the Ukraine and the countries EU]. *Svit finansiv* (electronic journal), vol. 51, no. 2, pp. 10-14. Retrieved from: http://sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/viewFile/1003/101.

4. Sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [The official website of the State Fiscal Service of Ukraine]. Retrieved from http://sfs.gov.ua.

5. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

6. Podatkove navantazhennia v Ukraini. June 12, 2018. Retrieved from:https://www.businesslaw.org.ua/podatky-v-Ukraini.

Kucherkova Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Tavria State Agrotechnological University

SOME ASPECTS OF THE TAX BURDEN

The purpose of the article. The imperfection of the tax administration mechanism, despite all the innovations and reform measures, leads to an increase in the tax burden on business entities, citizens and society as a whole. The high level of tax burden reduces economic activity, promotes the movement of capital abroad, and slows the growth rate of gross domestic product. All these problems determine the relevance of the chosen research problem.

The purpose of the paper is to study theoretical and methodological aspects of determining the tax burden, analysis of the impact of tax burden on the activities of economic entities, the formation of prospects for optimizing tax burden in the light of international experience.

Methodology. In the course of the research, general scientific methods of research were used, namely the comparison in the study of the level of tax burden in Ukraine and in foreign countries; abstract-logical - during the study of the concept of "tax burden" and the methods of its calculation.

Results. In scientific and practical literature, the tax burden at the macro level is considered as the amount of revenues to different levels of the budget, as a percentage of the volume of the entity's activity.

At the micro level, the tax burden on enterprise activities can be defined as the amount of tax payments as a percentage of the amount of profits received. In international practice, taxes paid by enterprises are subject to mandatory deductions for social insurance.

The State is always interested in increasing the tax burden, because it brings to it additional revenues. Enterprises, by contrast, are interested in reducing it.

Therefore, it is necessary to establish the optimal tax burden, in which taxpayers are relatively painless for their capital to agree to pay the established taxes, obtaining decent public services for this.

According to the 2018 Paying Taxes rating, the total tax burden in Ukraine is 37.8%, in the European Union (EU) – 40.5%, while the global average is 39.6%. However, the real tax burden, which takes into account also the returns of the tax system (that is, the level of satisfaction of taxpayers' needs due to taxes), is much higher in our country than in foreign countries.

At a particular enterprise, the method of calculating the tax burden using the system of electronic administration of VAT and using the formula, which is considered in most scientific and practical literature, is considered. The values are almost the same.

In order to reduce the tax burden on business entities it is necessary: to reduce tax rates on certain types of taxes, to expand their tax base. It is proposed to review the rates of personal income tax and property taxes. They should be progressive like in foreign countries.

Practical implications. The conducted studies give an opportunity to analyze the tax burden at the macro and micro levels. The business entity has the opportunity to independently calculate the tax burden on its activities and, on the basis of this, make a decision.

Value/originality. A moderate decrease and even distribution of the tax burden between taxpayers depending on the property status and type of activity will lead to optimization of the tax burden.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАПІТАЛУ ТА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN APPROACHES TO DEFINING CAPITAL AND OWN CAPITAL OF ENTERPRISE

УДК 657.658

Майборода О.Є.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Сукрушева Г.О.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кривобогова І.О.
студент
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено категорії «капітал підприємства» та «власний капітал підприємства» на основі праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Узагальнено основні теорії капіталу, виходячи з історичного аспекту розвитку наукової думки під впливом змін економічного простору. Наведено морфологічну оцінку економічної категорії капіталу та власного капіталу підприємства, що дало змогу авторам надати власне визначення на основі загальноприйнятих значень. Визначено необхідність ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства. Зазначено необхідність своєчасного аналізу власного капіталу підприємства як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів фінансовою інформацією. Доведено, що формування власного капіталу підприємства – це ключовий аспект під час створення підприємства і його функціонування, оскільки його достатність є одним із головних показників в оцінці кредитоспроможності підприємства.
Ключові слова: *капітал, власний капітал, фінансовий стан, внутрішні джерела, зовнішні джерела, кредитоспроможність підприємства.*

В статье исследованы категории капитала предприятия и собственного капитала предприятия на основе трудов отечественных и зарубежных ученых. Обобщены основные теории капитала, исходя из исторического аспекта развития научной мысли под влиянием изменений экономического пространства. Представлена морфологическая оценка экономической категории капитала и собственного капитала предприятия, что позволило дать авторам собственное определение на основе общепринятых значений. Определена необходимость эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия. Доведена необходимость своевременного анализа собственного капитала предприятия как для внутренних, так и для внешних пользователей финансовой информации. Доказано, что формирование собственного капитала предприятия – это ключевой аспект при создании предприятия и его функционировании, поскольку его достаточность является одним из главных показателей при оценке кредитоспособности предприятия.
Ключевые слова: *капитал, собственный капитал, финансовое состояние, внутренние источники, внешние источники, кредитоспособность предприятия.*

The article examines the category of capital of the enterprise and the equity capital of the enterprise, based on the works of domestic and foreign scientists. The main theories of capital are generalized, based on the historical aspect of the development of scientific thought, under the influence of changes in the economic space. The morphological assessment of the economic category of capital and equity of the enterprise is presented, which allowed the authors to give their own definition based on generally accepted values. Determined the need for effective management of financial resources of the enterprise. The necessity of timely analysis of the company's own capital, for both internal and external users of financial information, was brought. It has been proven that the formation of the company's own capital is a key aspect in the creation of the enterprise and its functioning, since its sufficiency is one of the main indicators in assessing the company's creditworthiness. In modern society, representatives of Western economic science treat capital as «the long-term benefit of human creation for the production of other goods and services.» This definition of capital serves as a general basis for various concepts used in the use and in economic literature. Despite some commonality in the interpretation of the definition of «capital», changing the conditions of business create prerequisites for the permanent perfection of its essence. Therefore, in today's conditions, researchers are differently suited to the definition of the concept of «capital». In modern conditions, the company's own capital is the basis for its operational, investment and financial activity, since on the basis of the sufficiency of equity can be judged on its independence, and hence of financial security, with the help of equity capital, the management of the enterprise has the right to make independent decisions in the field management, and accordingly, to be responsible for the results obtained. The equity of the enterprise allows us to estimate its market value, the level of competitiveness, therefore, the quality management of its own financial resources of the enterprise is an integral part of modern financial management. Co-owners and managers of the company constantly need to analyze the equity, as it helps to identify its main components and determine the consequences of their changes for the financial sustainability of the enterprise.
Key words: *capital, equity, financial condition, internal sources, external sources, creditworthiness of an enterprise.*

Постановка проблеми. Управління підприємством на кожній стадії його життєвого циклу завжди спрямоване на ефективне формування, розподіл та використання його капіталу. Тому дослідження цієї важливої категорії необхідне в умовах сьогодення, адже економічний простір має мінливий характер, що зумовлює необхідність постійних дій у сфері пошуку нових джерел формування капіталу підприємства, якісного розподілу та ефективного його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення категорії капіталу та власного капіталу має тривалий історичний шлях, оскільки це поняття займало уми ще давньогрецьких філософів. Сучасні автори, такі як І.Т. Балабанов, В.Г. Білоліпецький, І.А. Бланк, Є.Ф. Брікхем, Л.І. Катан, С.В. Моїсєєв, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін, вивчаючи поняття капіталу і власного капіталу підприємства, керуються необхідністю пошуку нових джерел поповнення фінансових ресурсів і ефективністю управління капіталом підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів поняття «капітал» та «власний капітал» підприємства з метою його узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідна роль категорії «капітал» підкреслюється самим змістовим значенням цього поняття, що походить від латинського слова «capitalis» і означає «головний, основний, ґрунтовний, дуже

важливий». Дослідженням цього поняття займалися вчені у всі часи. Першим дослідив категорію «капітал» давньогрецький мислитель Аристотель (384-322 рр. до н.е.). Він розглядав капітал через призму багатства і зробив висновок, що це поняття поділяється на два види. До першого він відніс дане природою багатство, яке пов'язане з постійним нагромадженням засобів, необхідних для життя і корисних для держави чи домашнього об'єднання, але яке «не безкінечне, а має свої межі».

До другого виду багатства Аристотель відніс процес накопичення грошей, що являє собою «мистецтво наживати статок, з чим і пов'язане уявлення, нібито багатство і нажива не мають ніяких меж». Зазначені види багатства були названі Аристотелем «економіка» та «хремастика» [1, с. 224].

Водночас накопичення багатства Аристотель вважав зайвою діяльністю. Процентні доходи він називав сумнівною та найнеприроднішою формою доходу, оскільки, на його думку, гроші призначені переважно для обміну і не можуть продовжувати нові гроші [1, с. 225].

Аристотель вважав, що багатство складається з двох складових частин, таких як природне багатство і процес накопичення грошей. Перша, на його думку, має межі, друга – не має меж.

Із розвитком виробництва і товарно-грошових відносин дефініція «капітал» набула іншого значення. Її стали ототожнювати із сумою грошей, що надана в позику і приносить дохід власникові у вигляді відсотка. Причому таке трактування зберігалося майже до кінця XIX ст.

Історично сформувалася низка основних теорій капіталу, які узагальнено на рис. 1.

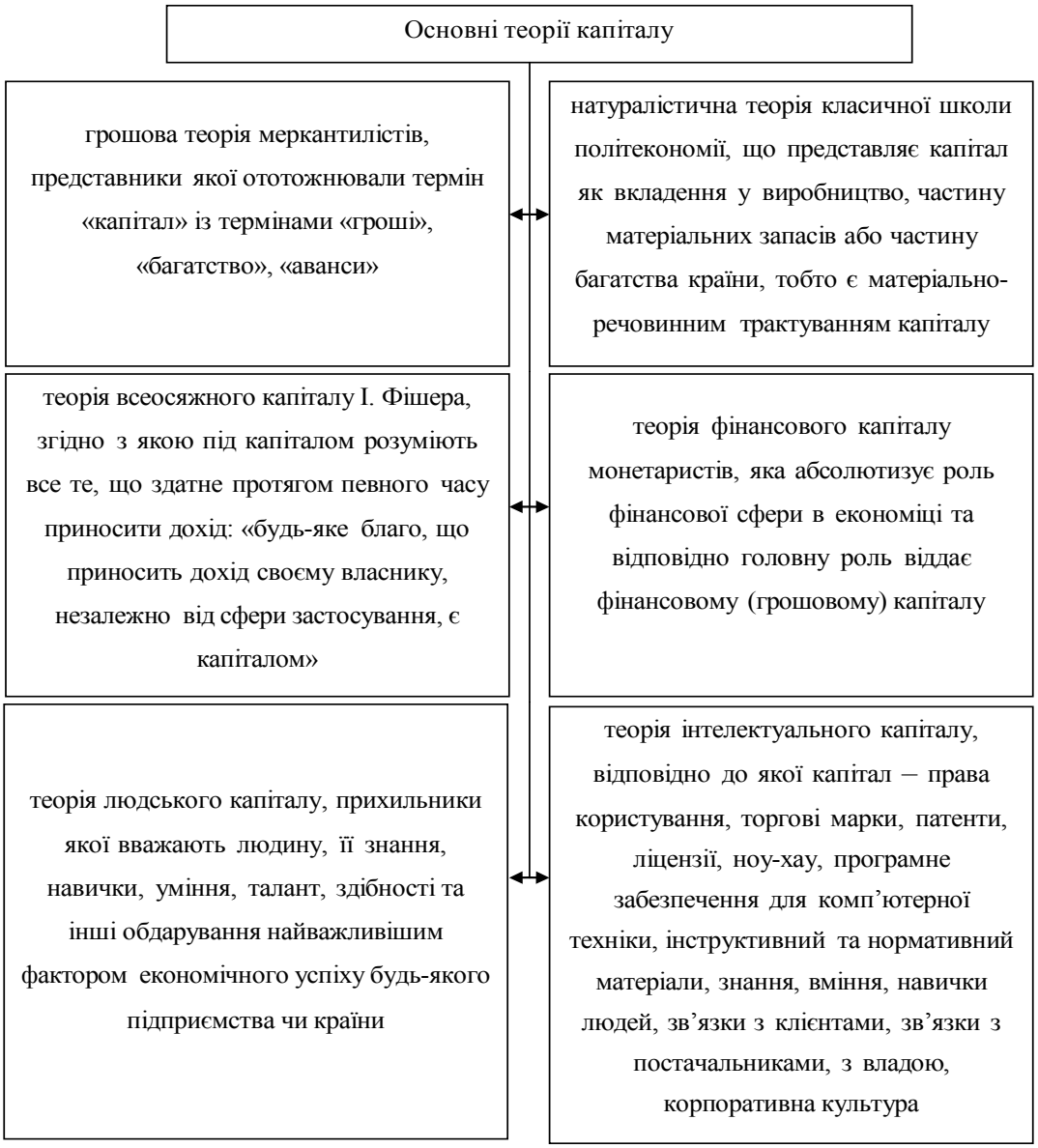


Рис. 1. Основні теорії капіталу

Джерело: [8; с. 16; 22, с. 52; 17]

На сучасному етапі розвитку суспільства представники західної економічної науки ототожнюють капітал із благами тривалого використання, що створюються людиною для виробництва інших товарів і послуг.

У сучасному суспільстві представники західної економічної науки трактують капітал як «блага довготривалого використання, що створені людиною для виробництва інших товарів і послуг». Це визначення капіталу слугує загальною основою для різних понять, використаних у вжитку і в економічній літературі.

Незважаючи на деяку спільність у трактуваннях дефініції «капітал», зміни умов господарювання створюють передумови для перманентного удосконалювання його сутності. Тому в сучасних умовах дослідники по-різному підходять до визначення поняття «капітал».

Характеристика визначень капіталу, що використовуються в сучасних літературних джерелах, наведена в табл. 1.

Таким чином, категорія «капітал» є одним із найнеоднозначніших і незрозумілих понять, яке досліджували і досліджують учені. Це поняття включає в себе різноманітність сутнісних сторін складного економічного процесу.

Власному капіталу як індикатору відносин власності притаманні характеристики, які узагальнено на рис. 2.

Морфологічну оцінку поняття «власний капітал» підприємства наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «капітал підприємства» [20]

Автор	Визначення	Ключові слова
Балабанов І.Т. [2, с. 235]	Капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, випущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу.	Частина фінансових ресурсів
Білоліпецький В.Г. [3, с. 182]	Капітал – частина фінансових ресурсів, задіяних підприємством в оборот, і доходи, що вони приносять від цього обороту.	Ресурси задіяні в оборот
Бланк І.А. [4, с. 396]	Капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.	Інвестовані в активи
Брігхем Є.Ф. [5, с. 223]	Капітал – необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції.	Необхідний фактор виробництва
Катан Л.І. [6, с. 40]	Капітал – це накопичений шляхом збереження запас благ у формі грошових коштів і капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності.	Запас благ
Моїсєєв С.В. [7, с. 236]	Капітал – це кошти підприємства, відображені в пасиві його бухгалтерського обліку. При цьому фінансовий капітал поділяється на власний, тобто сформований за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, і позичковий, формування якого здійснюється за рахунок позичкових фінансових джерел.	Пасив балансу
Опарін В.М. [7, с. 236]	Капітал – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства.	Основні засоби та обігові кошти
Поддєрьогін А.М. [7, с. 236]	Капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку.	Отримання прибутку
Таким чином капітал підприємства – це частина фінансових ресурсів підприємства, що відображаються в пасиві балансу, та спрямовуються в основні засоби та обігові кошти підприємства для здійснення господарської діяльності з метою одержання прибутку підприємства		

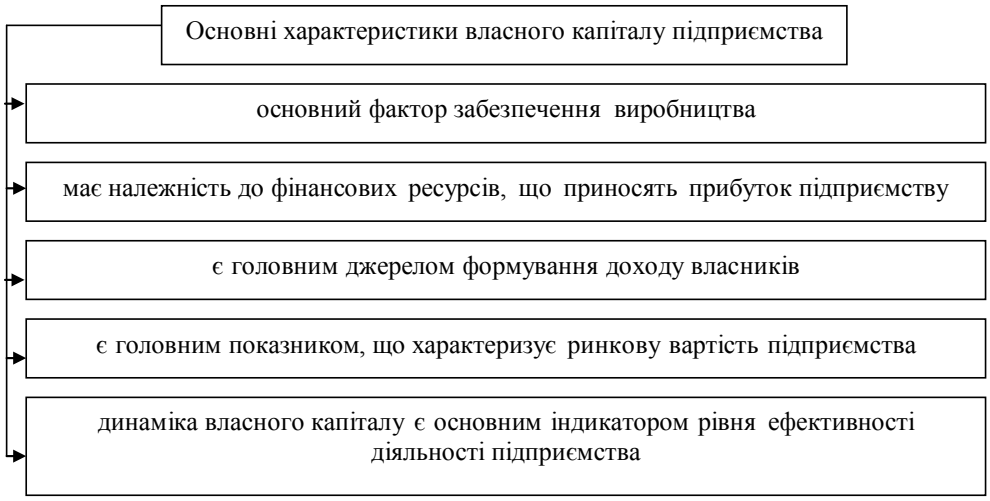


Рис. 2. Основні характеристики власного капіталу підприємства

Джерело: [8, с. 148]

Таблиця 2

Морфологічна оцінка поняття «власний капітал підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Л.В. Безкоровайна [9, с. 950]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі.	сума реінвестованого чистого прибутку
Бутинець Ф.Ф. [10, с. 317].	Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів	формування активів
Голов С. Ф. [11, с. 803]	Власний капітал формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції.	формування акціями
Городня Т. А. [12, с. 250]	Власний капітал – нагромадження шляхом збереження запасу економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу	нагромадження шляхом збереження запасу економічних благ
Катан Л. І. [6, с. 147]	Власний капітал – це певне вираження фінансових відносин, що виникають між акціонерним товариством (корпорацією) та іншими суб'єктами господарювання з приводу його формування та використання.	фінансові відносини
В.Ф. Максімова [13, с. 124]	Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, що вкладені його засновниками без визначеного строку їх повернення, накопичені суми реінвестованого прибутку протягом строку функціонування підприємства та інші власні джерела.	джерела фінансування підприємства
Нужна О. А. [14, с. 500]	Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів	формування активів
Авторське визначення	Власний капітал підприємства – фінансові відносини з приводу формування джерел фінансування підприємства за рахунок коштів засновників, а також суми реінвестованого чистого прибутку	
Таким чином капітал підприємства – це частина фінансових ресурсів підприємства, що відображаються в пасиві балансу, та спрямовуються в основні засоби та обігові кошти підприємства для здійснення господарської діяльності з метою одержання прибутку підприємства		

На основі проведеної морфологічної оцінки поняття «власний капітал підприємства» можна дійти висновку про те, що в сучасних умовах власний капітал підприємства є основою для його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, оскільки на основі достатності власного капіталу можна судити про його незалежність, а значить, і про фінансову безпеку, за допомогою власного капіталу керівництво підприємства має право приймати самостійні рішення у сфері управління і, відповідно, нести відповідальність за отримані результати.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі було досліджено теоретичну сутність визначення «власний капітал підприємства» як основного джерела його діяльності, виявлено, що свій життєвий цикл підприємство починає на основі власних джерел, використовує власний капітал під час операційної та інвестиційної діяльності; рішення про ліквідацію підприємства приймають господарі підприємства, виходячи з обсягів власного капіталу. Тому можна визначити, що економічна категорія «власний капітал підприємства» – це особливий об'єкт управління, який дозволяє розрахувати рівень фінансової безпеки підприємства для його співвласників, а також розрахувати рівень його конкурентоспроможності для потенційних інвесторів та кредиторів. Подальший пошук ефективного формування та управління власним капіталом підприємства в умовах кризового стану економіки України є важливим етапом розвитку підприємництва в країні загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Квасницька Р.С. Управління капіталом підприємства через призму еволюції його визначення та змісту як економічної категорії / Квасницька Р.С. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2003. Вип. 56. С. 223-229.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999. 511 с.
3. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. – Спб.: «Питер», 2002. 456 с.
4. Бланк И.А. Управление капиталом: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: «Эльга, Ника-Центр», 2004. – 576 с. С. 394-568.
5. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. Навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури 2008. 560 с.
6. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. 2014. № 6. С. 38-44.
7. Юшко С.В. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства» [Текст] / С.В. Юшко, А.А. Лугова // Вісник економіки, транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 234-238.

8. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Вівчар, В. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2009. Вип. 19.5. С. 146-150.

9. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах / Л.В. Безкоровайна // Журнал МНУ ім. В.О.Сухомлинського. – 2015. – Вип. 4. URL: http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/200.pdf.

10. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.

11. Голов С.Ф. Фінансовий облік / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. К.: Лібра, 2005. 976 с.

12. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т.А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ України. 2008. Вип. 18 (10). С. 250-253.

13. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік: [підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит»] / В.Ф. Максимова. Одеса : ОНЕУ, 2012. 670 с.

14. Нужна О.А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура / О. Нужна // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету: наук. журнал. Економічні науки. Серія облік і фінанси. 2012. Вип. № 9 (33). Ч. 2. 2012. С. 498-507.

REFERENCES:

1. Kvasnicka R.S. (2003) Upravlinnya kapitalom pidpriyemstva cherez prizmu evolyuciyi jogo viznachennya ta zmistu yak ekonomichnoyi kategoriyi [Capital management of the enterprise through the prism of the evolution of its definition and content as an economic category]. Naukovi praci Doneckogo nacionalnogo tehnichnogo universitetu. Seriya: ekonomichna. – Doneck : DonNTU, Vip. 56. pp. 223-229. (in Ukrainian).

2. Balabanov I. T. (1999) Osnovy finansovogo menedzhmenta: Uchebnoe posobie. [Fundamentals of Financial Management: Tutorial.]. Moscow: Finansy i statistika, 511 p. (in Russian).

3. Belolipeckij V.G. (2002) Finansy firmy [Finance firm]. St. Petersburg: «Piter» – 456 p. (in Russian).

4. Blank I. A. (2004) Upravlenie kapitalom: Uchebnyj kurs [Capital Management: Training Course]. Kiev: «Elga, Nika-Centr» – 576 p. (in Ukrainian).

5. Brighem Ye.F. (2008) Osnovi finansovogo menedzhmentu. Navch. posibnik. [Fundamentals of Financial Management. Tutorial.] Kiyiv: Centr navchalnoyi literaturi – 560 p. (in Ukrainian).

6. Katan L.I. (2014). Finansovi resursi pidpriyemstva ta osoblivosti yih formuvannya. [Financial resources of the enterprise and peculiarities of their formation]. Visnik Dnipropetrovskogo derzhavnogo agrarno-ekonomichnogo universitetu, pp. 38-44. (in Ukrainian).

7. Yushko, S.V. (2011). Kritichnij analiz ekonomichnoyi sutnosti ponyattya «kapital pidpriyemstva» [Tekst]. [Critical analysis of the economic essence of the concept of «enterprise capital»]. Visnik ekonomiki, transportu i promislovosti. – pp. 234-238. (in Ukrainian).

8. Vivchar O.J. (2009). Vlasnij kapital yak finansove dzherelo funkcionuvannya pidpriyemstva. [Equity as a financial source for the functioning of the enterprise]. Naukovij visnik NLTU Ukrayini: Zbirnik naukovo-tehnichnih prac. – Lviv: RVV NLTU Ukrayini, pp. 146-150. (in Ukrainian).

9. Bezkorovajna L.V. (2015). Osoblivosti obliku vlasnogo kapitalu na pidpriyemstvah. [Features of accounting for equity in enterprises]. Zhurnal MNU im. V.O. Suhomlinskogo. – Vip. 4 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/200.pdf. (in Ukrainian).

10. Butinec F.F. (2009). Buhgalterskij finansovij oblik: pidruchnik dlya studentiv specialnosti «Oblik i audit» vishih navchalnih zakladiv. [Accounting financial accounting: a textbook for students of the specialty «Accounting and audit» of higher educational institutions]. Zhitomir: PP «Ruta», 912 p. (in Ukrainian).

11. Golov S.F. (2005). Finansovij oblik. [Financial Accounting]. Kiyiv: Libra, 976 p. (in Ukrainian).

12. Gorodnya T.A. (2008). Suchasna strategiya upravlinnya kapitalom pidpriyemstva. [Modern strategy of enterprise capital management]. Nauk. visn. NLTU Ukrayini, pp. 250-253. (in Ukrainian).

13. Maksimova V.F. (2012). Buhgalterskij oblik: [pidruchnik dlya studentiv vishih navchalnih zakladiv specialnosti 6.050100 «Oblik i audit»] [Accounting]. Odesa: ONEU, 670 p. (in Ukrainian).

14. Nuzhna O.A. (2012). Vlasnij kapital silskogospodarskih pidpriyemstv: traktuvannya, klasifikaciya, struktura. [Own capital of agricultural enterprises: interpretation, classification, structure]. Zbirnik naukovih prac Luckogo nacionalnogo tehnichnogo universitetu: nauk. zhurnal. Ekonomichni nauki. Seriya oblik i finansi. pp. 498-507. (in Ukrainian).

Maiboroda Olha
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics
Sukrusheva Hanna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
V. N. Karazin Kharkiv National University
Kryvobohova Iryna
Student
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics

MODERN APPROACHES TO DEFINING CAPITAL AND OWN CAPITAL OF ENTERPRISE

The purpose of the article. The management of the enterprise, at every stage of its life cycle, is always aimed at the effective formation of the distribution and use of its capital. Therefore, the study of this important category is necessary in the present conditions, since the economic space has a changing character, which necessitates constant efforts in the search for new sources of capital formation, qualitative distribution and effective use. The purpose of the study is to study the theoretical aspects of the concept of «capital» and «equity» of the enterprise, with a view to its generalization.

Methodology. Used modern scientific and special research methods, in particular: system analysis and synthesis - to clarify the essence of the concepts of «capital» «equity» of the enterprise. Methods of systematization and comparison - to streamline and generalize the conceptual apparatus of the enterprise's equity, approaches to its evaluation.

Results. The leading role of the category «capital» is emphasized by the most meaningful meaning of this notion, which comes from the Latin word «capitalis» and means the main, basic, groundbreaking, very important. The study of this concept was engaged in scientists at all times. He considered capital through the prism of wealth and concluded that this concept is divided into two types. Before the first, he took the wealth given by nature, which is associated with a permanent accumulation of means necessary for life and useful for the state or home association, but which «is not infinite, but has its limits». At the same time, the accumulation of wealth, Aristotle considered excessive activity. He called interest income the dubious and unnatural form of income, since, in his opinion, money is intended primarily for exchange and can not continue to new money. Aristotle believed that wealth consists of two components, namely: natural wealth and the process of accumulation of money.

In modern society, representatives of Western economic science treat capital as «the long-term benefit of human creation for the production of other goods and services.» This definition of capital serves as a general basis for various concepts used in the use and in economic literature.

Despite some commonality in the interpretation of the definition of «capital», changing the conditions of business create prerequisites for the permanent perfection of its essence. Therefore, in today's conditions, researchers are differently suited to the definition of the concept of «capital».

Practical implications. On the basis of the performed morphological assessment of the concept of «equity of the enterprise», one can conclude that, in modern conditions, the equity of the enterprise is the basis for its operational, investment and financial activity, since on the basis of the sufficiency of equity can be judged on its independence, and hence and financial security, with the help of equity capital, management of the enterprise has the right to make independent decisions in the field of management, and, accordingly, be responsible for the results obtained.

СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

ESSENCE, METHODS AND THE PROBLEMS OF MANAGEMENT OF EXTERNAL PUBLIC DEBT OF UKRAINE

УДК 336.276(477)

Меренкова Л.О.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито сутність й завдання управління зовнішнім державним боргом, запропоновано принципи, узагальнено методи управління зовнішнім державним боргом. Проведено аналіз зовнішнього державного боргу України за 2014–2017 рр., в результаті чого виявлено стійку тенденцію зростання зовнішнього державного боргу України, його неефективну структуру, а також невідповідність показників оцінки боргової безпеки критичним значенням. За даними Звіту про виконання Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017–2019 роки висвітлено основні фінансові результати та виявлено проблеми управління зовнішнім державним боргом України у 2017 р. Планові показники по зовнішнім державним боргам переглядаються в бік збільшення. Залучені позикові кошти використовуються неефективно. Згідно Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2018–2020 роки узагальнені цілі управління державним зовнішнім боргом України та заходи щодо їх досягнення.

Ключові слова: *державний борг, зовнішній державний борг, управління зовнішнім державним боргом, стратегія управління державним боргом, боргова безпека.*

В статье раскрыты сущность и задачи управления внешним государственным долгом, предложены принципы, обобщены методы управления внешним государственным долгом. Проведен анализ внешнего государственного долга Украины за 2014–2017 гг., в результате чего выявлено устойчивую тенденцию роста внешнего государственного долга Украины, его неэффективную структуру, а также несоответствие показателей оценки долговой безопасности критическим значением. По данным Отчета о выполнении Среднесрочной стратегии управления государственным долгом на 2017–2019 годы отражены основные финансовые результаты и выявлены проблемы управления внешним государственным долгом Украины в 2017 год. Плановые показатели по внешним государственным долгам пересматриваются в сторону увеличения. Привлеченные заемные средства используются неэффективно. Согласно Среднесрочной стратегии управления государственным долгом на 2018-2020 годы обобщены цели управления государственным внешним долгом Украины и мероприятия по их достижению.

Ключевые слова: *государственный долг, внешний государственный долг, управление внешним государственным долгом, стратегия управления государственным долгом, долговая безопасность.*

The article reveals the essence and the tasks of management of external public debt. Principles of external public debt management are suggested. They include certainty of implementation of obligations of the state to creditors; feasibility; optimization of structure of debt obligations of the state; risk reduction; maintaining financial independence; reduction of public debt service cost for future loans; responsibility of actors of management of external public debt; openness and transparency. The methods of management of external public debt are summarized. They are classified on market and administrative. Conversion, repayment of a debt, capitalization, securitization, an innovation, consolidation, unification of a debt, exchange the bonds with regression ratio, prolongation of a debt, early repayment of a debt belongs to market methods of external public debt management. Deferral of repayment of a loan, cancellation of a debt belongs to administrative methods of external public debt management. The analysis of external public debt of Ukraine for 2014–2017 is carried out. A steady trend of growth of external public debt of Ukraine, its inefficient structure and also discrepancy of indicators of assessment of debt security by critical value are revealed. Growth of volumes of a public debt creates risks of loss of solvency, enhances dependence on external creditors, forms additional loads of the state budget. According to the Report on implementation of Medium-term strategy of management of a public debt for 2017–2019 the main financial results are reflected and the problems of management of external public debt of Ukraine in 2017 are revealed. Planned targets on external state loans are reconsidered towards increase. An overwhelming part of the raised borrowed funds is directed to a covering of deficit of the state budget and to refinancing of last public debts that demonstrates inefficiency of their use. According to the Medium-term strategy of management of a public debt for 2018–2020 the purposes of management of the public external debt of Ukraine and the actions for their achievement are generalized.

Key words: *public debt, external public debt, management of external public debt, strategy of management of a public debt, debt security.*

Постановка проблеми. Державний борг як невід'ємне явище ринкової економіки прямо чи опосередковано впливає на стан державного бюджету, рівень інфляції, обсяги іноземних інвестицій, валютний курс тощо. Механізми управління державним боргом використовуються при регулюванні грошового обігу, рівня ділової активності, стану державних доходів, видатків та дефіциту державного бюджету.

Зростання майбутніх виплат по зовнішнім державним боргам, яке обтяжується військово-політичним конфліктом, фінансово-економічною та політичною кризою в країні, що призводить до скорочення обсягів та зниження прибутковості виробництва, наявності перманентного дефіциту державного бюджету, недоотримання доходів бюджету, від'ємного платіжного балансу, створює високі ризики втрати платоспроможності держави, девальвації національної валюти, настання суверенного дефолту. За цих умов питання обґрунтування оптимальних обсягів державного зовнішнього боргу, пошук фінансових джерел його погашення, використання ефективних методів управління державним боргом набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці, зокрема, Барановський О.І., Василик О.Д., Геєць В.М., Карлін М.І., Лондар С.Л., Романенко О.Р., Родіонова В.М., Слав'юк Н.Р., Тимошенко О.В., Федосов В.М., Юрій С.І. та ін. приділяли багато уваги теоретичним основам дер-

жавного боргу, визначали сутність та зміст управління державним боргом. Але залишаються дискусійними питання сутності та змісту управління зовнішнім державним боргом.

Методи управління державним боргом досліджувалися у працях таких вітчизняних науковців, як Власенко Т.А., Романенко О.Р., Скрипка О.О., Чеберяко О.В. та ін. Але серед науковців немає єдиного підходу щодо переліку методів управління державним боргом. Дискусійним питанням залишається й класифікація методів управління зовнішнім державним боргом.

Баженова О.В., Бедринець М.Д., Дідур С.В., Журавка Ф.О., Лаврук В.В., Линник О.О., Слав'юк Н.Р., Чеберяко О.В. та ін. займалися аналітичними оцінками обсягів, структури, динаміки показників зовнішнього та внутрішнього державного боргу України, оцінювали вплив державного боргу на боргову безпеку країни. Але відбувається постійне оновлення статистичних даних, показники обсягів та структури державного боргу перманентно змінюються, що обумовлює необхідність проведення аналізу та оцінки актуальних даних щодо зовнішнього державного боргу України.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення теоретичних положень щодо управління зовнішнім державним боргом та виявлення проблем управління зовнішнім державним боргом в Україні на основі оцінки показників зовнішньої державної заборгованості.

Для досягнення мети в роботі поставлено та вирішено наступні завдання: визначити сутність поняття управління зовнішнім державним боргом, узагальнити принципи й методи його управління, оцінити стан зовнішньої державної заборгованості України, виявити проблеми управління зовнішнім державним боргом в Україні.

В процесі дослідження використані методи аналізу та синтезу, теоретичного узагальнення, метод фінансових коефіцієнтів, табличний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ст. 2 Бюджетного кодексу на законодавчій базі закріплено визначення державного боргу – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів всіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі [2].

В залежності від суб'єктів кредитних відносин, до яких відносяться юридичні та фізичні особи, іноземні держави, міжнародні організації та фінансові інститути та ін.) державний борг України поділяється на зовнішній та внутрішній.

Зовнішній державний борг – заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни. Внутрішній державний борг – заборгованість держави власникам державних цінних паперів і іншим кредиторам [2].

З нашої точки зору, враховуючі праці [3; 4; 5] можливо надати наступне визначення поняття управління зовнішнім державним боргом – це комплекс заходів, що здійснюються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення умов залучення коштів, обслуговування та погашення зовнішніх запозичень, надання державних гарантій зовнішнім кредиторам з метою забезпечення потреб держави у фінансових ресурсах за умов мінімізації кредитних ризиків, забезпечення платоспроможності та боргової безпеки країни, а також гармонізації інтересів позичальників і кредиторів. В даному визначенні підкреслено, що управління зовнішнім державним боргом повинне бути спрямоване на забезпечення боргової безпеки держави, оскільки саме неконтрольоване зростання зовнішніх державних боргів створює ризики втрати платоспроможності держави, посилення залежності країни від зовнішніх великих міжнародних кредиторів, втрати державного суверенітету та дефолту.

В результаті аналізу праць [4; 5; 6] в даному дослідженні завданнями управління зовнішнім державним боргом пропонується вважати наступні:

- визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження макрофінансової рівноваги та забезпечення залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів виходячи с цілей стратегії соціально-економічного розвитку країни;
- забезпечення безпечного рівня індикаторів боргової безпеки країни;
- обґрунтована диверсифікація зовнішніх кредиторів задля недопущення виникнення залежності соціально-економічного розвитку держави від великих міжнародних кредиторів;
- пошук ефективних умов запозичення коштів з точки зору оптимального співвідношення між відсотковими ставками і ризиками;
- оптимізація витрат, пов'язаних з фінансуванням дефіциту державного бюджету;
- забезпечення своєчасної та повної виплати з обслуговування зовнішнього державного боргу;
- недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів;
- створення якісної нормативно-правової бази й ефективної системи обліку та контролю за зовнішнім державним боргом.

Об'єктом управління зовнішнім державним боргом в Україні виступає обсяг та структура зовнішнього державного боргу, а також його співвідношення з внутрішнім державним боргом.

Суб'єктами управління зовнішнього державного боргу України є Кабінет Міністрів України,

Міністерство фінансів України, Національний банк України, Державне казначейська служба України.

Управління зовнішнім державним боргом в Україні повинне ґрунтуватися на наступних принципах:

- безумовність виконання зобов'язань держави перед кредиторами [7, с. 285];
- обґрунтованість – визначення обсягів зовнішнього державного боргу та графіку його обслуговування базується на реалістичних прогнозах потреби держави в фінансових ресурсах, прогнозних макропоказниках економічного та соціального розвитку країни, показниках її бюджетної та боргової політики;
- оптимальність структури боргових зобов'язань держави – підтримання оптимальної структури боргових зобов’язань за термінами обігу і погашення [4, с. 112];
- зниження ризиків [4, с. 112];
- збереження фінансової незалежності – оптимізації структури боргових зобов’язань держави між інвесторами-резидентами і інвесторами-нерезидентами, поступове заміщення зовнішніх запозичень внутрішніми [4, с. 112];
- зменшення вартості обслуговування державного боргу при наступних запозиченнях [7, с. 285];
- відповідальність суб’єктів управління зовнішнім державним боргом – кожен учасник процесу управління зовнішнім державним боргом несе відповідальність за свої дії або бездіяльність;
- відкритість та прозорість – відкритість інформації про залучення, використання і погашення запозичених коштів, забезпечення доступу міжнародних рейтингових агентств до достовірної інформації про економічний стан країни-позичальника [8, с. 110].

Узагальнена автором класифікація методів управління зовнішнім державним боргом з їх характеристикою наведена у табл. 1. Слід звернути увагу, що вітчизняні науковці [3; 4; 6; 7; 9] виокремлюють від 5 до 10 методів управління зовнішнім державним боргом. В запропонованій класифікації наведено 12 методів управління зовнішнім державним боргом. Власенко Т. А. лише вказує на конверсію, але не надає їй характеристики [3, с. 313-314]. З точки зору науковця, до конверсії відносяться викуп боргу, капіталізація боргу та конверсія «борг-борг», яка в економічній літературі отримала назву новація. Автор приєднується до думки [4; 6; 7; 9] та вважає, що конверсія стосується зміни доходності позики та не включає викуп, капіталізацію боргу та новацію.

В табл. 1 класифікація методів управління зовнішнім державним боргом уточнена за критерієм домовленості з зовнішніми кредиторами, згідно з яким методи управління поділяють на адміністративні та ринкові.

Адміністративні методи характеризуються одностороннім прийняттям рішення про їх застосування

Таблиця 1

Класифікація та характеристика методів управління зовнішнім державним боргом

Метод	Характеристика	[3]	[4]	[6]	[7]	[9]
Ринкові						
Конверсія	Зміна доходності позики	+	+	+	+	+
Викуп боргу	Надання країні-боржникові можливості викупити власні боргові зобов’язання на вторинному ринку боргів	+			+	
Капіталізація боргу	Обмін зовнішнього боргу на власність (акціонерний капітал) зі знижкою. При цьому реалізується можливість обмінювати боргові зобов’язання даної країни на акції її корпорацій. Іноземні небанківські організації отримують можливість купувати ці боргові зобов’язання зі знижкою для фінансування прямих інвестицій чи купівлі вітчизняних фінансових активів	+				
Сек’юритизація	Обмін боргів на облігації		+		+	
Новація	Заміна існуючих боргових зобов’язань новими борговими зобов’язаннями	+	+	+		
Консолідація	Збільшення (або зміна) строків дії випущеної позики	+	+	+	+	
Уніфікація	Об’єднання кількох позик в одну, коли облігації раніше випущених кількох позик обмінюються на облігацію нової позики	+	+	+	+	+
Обмін облігацій за регресивним співвідношенням	Кілька раніше випущених облігацій прирівнюють до однієї нової	+	+	+		+
Пролонгація боргу	Форма добровільної згоди кредиторів на відстрочення виплат за зобов’язаннями боржника	+			+	
Дострокове погашення боргу	Передбачає економію бюджетних коштів за рахунок зниження витрат на обслуговування боргів у майбутніх періодах		+			
Адміністративні						
Відстрочення погашення позики (тимчасовий мораторій на виплату боргу)	Уряд повідомляє про відстрочення погашення позик, яке відрізняється від консолідації тим, що не тільки подовжуються строки погашення, а й припиняється виплата прибутків	+	+	+	+	+
Анулювання боргу	Відмова уряду від погашення державного боргу (у разі фінансової неспроможності держави, банкрутства)	+	+	+	+	+

Джерело: узагальнено автором за [3; 4; 6; 7; 9]

з боку держави без отримання попередньої згоди з боку кредитора, а ринкові, в свою чергу, передбачають погоджувальний характер, тобто прийняттю рішення передує переговорний процес між кредитором і позичальником, при цьому кредитори мають право вирішувати, чи погоджуватись їм на запропоновані умови або відмовитися від них [4, с. 112].

Процес управління зовнішнім державним боргом охоплює: залучення позикових коштів; розміщення запозичених коштів; обслуговування залучених позик, їх повернення і виплата відсотків.

Управління зовнішнім державним боргом повинне ґрунтуватися на боргової політики держави. Для забезпечення платоспроможності держави, зниження ризиків невиконання боргових зобов'язань та зменшення рівня боргового навантаження на державний бюджет застосовуються методи коригування боргової політики з використанням рефінансування та реструктуризації державного боргу.

Рефінансування державного боргу – це погашення основної заборгованості й процентів за рахунок коштів, отриманих від розміщення нових позик [9, с. 239]. Успішне проведення рефінансування зовнішнього державного боргу можливо за умови високого кредитного рейтингу країни-позичальника на світовому фінансовому ринку, який підтверджено відповідними спеціальними агентствами згідно міжнародних правил рейтингування.

Реструктуризація державного боргу - це відстрочення сплати частини або повної суми боргу країною-боржником [7, с. 286]. Проведення реструктуризації державного боргу передбачає співпрацю та укладання домовленостей країни-боржника з іноземними кредиторами. В процесі реструктуризації зовнішнього державного боргу використовуються усі ринкові методи його управління.

Нормативно-правовим забезпеченням управління зовнішнім державним боргом в України виступають Бюджетний кодекс України, Закон України «Про державний бюджет України», Закон України «Про міжнародні договори України», Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», постанови Кабінету Міністрів України, накази Міністерства фінансів України, нормативно-правові акти Національного банку України.

Проаналізуємо основні показники зовнішньої державної заборгованості України за період 2014-2017 рр. (табл. 2, табл. 3).

Таким чином, згідно даних табл. 2 можна констатувати, що протягом 2014-2017 рр. в Україні простежується стійка тенденція зростання обсягів зовнішнього державного боргу. Темп приросту цього показника до попереднього періоду складав у 2015 р. – 12,0%, у 2016 р. – 4,97 %, у 2017 р. – 7,42 %. Питома вага зовнішнього державного боргу в валовому зовнішньому боргу України у 2014 р. дорівнювала 30,71 %, а у 2017 р. зросла до 42,02 %, що свідчить про зменшення питомої ваги внутрішнього державного боргу.

В структурі загального зовнішнього державного боргу переважає державний зовнішній борг, питома вага якого протягом аналізованого періоду дорівнює близько 79-80 %. Тобто в структурі зовнішнього державного боргу України переважають позики, що залучені урядом від міжнародних кредиторів, та державні цінні боргові папери, що розміщені на світових фінансових ринках.

Зростання обсягів та питомої ваги зовнішнього державного боргу підвищують ризики втрати платоспроможності та боргової безпеки України, створюють додаткове навантаження на державний бюджет, посилюють залежність країни від великих міжнародних кредиторів.

Протягом 2015-2017 рр. жоден показник, що характеризує боргову безпеку України в контексті аналізу зовнішнього державного боргу, не відповідає критичним значенням (табл. 3).

У 2014 р. тільки значення показників відношення обсягу державного зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту та відношення державного зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг знаходилось нижче критичного рівня.

На погіршення показників боргової безпеки України протягом 2014-2016 рр. негативно вплинуло зростання обсягів державного боргу внаслідок росту дефіциту державного бюджету України; скорочення абсолютних показників валового внутріш-

Таблиця 2

Динаміка макроекономічних показників України за 2014-2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
1. Валовий внутрішній продукт, млн. доларів США	131805	90615	93270	112154
2. Валовий зовнішній борг, млн. доларів США	126308	118729	113518	116578
3. Загальна сума зовнішнього державного боргу, млн. доларів США, у т.ч.	38792,2	43445,4	45604,6	48989,4
державний борг, млн. доларів США	30809,1	34427,0	36048,3	38490,1
гарантований державою борг, млн. доларів США	7983,1	9018,5	9556,3	10499,3
3. Обсяг офіційних міжнародних резервних активів, млн. доларів США	7533,33	13330	15539	18808
4. Річний експорт товарів та послуг, млн. доларів США	64788,46	47816,68	45971,24	53774,92
5. Середній курс гривни за 100 доларів США, грн.	1188,67	2184,47	2555,13	2659,66
6. Чисельність населення, тис. чол.	43722	42836	42668	42477

Джерело: складено автором за даними [2; 10]

Таблиця 3

Оцінка боргової безпеки в контексті зовнішньої державної заборгованості України за 2014-2017 рр.

Показник	Критичне значення	2014	2015	2016	2017
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	< 70	95,8	131,0	121,7	103,9
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	≥ 20	6,0	11,2	13,7	16,1
Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, %	< 165	194,9	248,3	246,9	216,8
Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту, %	< 25	23,4	38,0	38,6	34,3
Відношення державного зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, %	< 70	47,6	72,0	78,4	71,6
Рівень зовнішньої державної заборгованості на 1 особу, доларів США	≤ 200	888,24	803,69	1068,8	1153,32

Джерело: розраховано автором за даними таблиці 2

нього продукту, яке відбулося внаслідок тривалого військового конфлікту на Сході країни, політичної та економічної кризи в суспільстві; недостатні темпи росту обсягів золотовалютних резервів НБУ; зниження річного експорту товарів та послуг внаслідок згортання ринків збуту експортної продукції в Росії та країнах колишнього СНД, обмеженості торгівлі з Європейськими країнами завдяки низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

У 2017 р. в Україні відбувається повільна політична та економічна стабілізація, що знаходить своє відображення в деякому покращенні показників боргової безпеки держави. Але незадовільні значення показників, що характеризують зовнішню заборгованість України свідчать про необхідність подальшого удосконалення управління зовнішнім державним боргом.

З 2017 р. в Україні запроваджена розробка Міністерством фінансів України у відповідності до Закону України «Про державний бюджет України» середньострокової стратегії управління державним боргом на строк три роки, яку затверджує Кабінет Міністрів України. Стратегія містить аналіз ключових показників управління державним боргом минулих трьох років, ризики, завдання та прогнозні показники державного боргу на наступні три роки.

Згідно з даними Звіту про виконання у 2017 р. Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017-2019 роки протягом 2017 р. річний плановий показник державних запозичень було збільшено на 318,4 млрд. грн. до 509,3 млрд. грн., з яких державні внутрішні запозичення передбачались в обсязі 396,8 млрд. грн., державні зовнішні запозичення – 112,5 млрд. грн. [11]. Тобто спочатку встановлена сума державних запозичень в процесі виконання стратегії управління державним боргом виявилась недостатньо обґрунтованою.

Надходження від державних зовнішніх запозичень на фінансування державного бюджету за 2017 р. становили 103,4 млрд. грн., у структурі яких 96,0 млрд. грн. або 92,8% становить надходження від випуску облігацій зовнішньої державної позики (далі – ОЗДП) та отримання кредитів на фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету й рефінансування державного боргу, 7,4 млрд. грн. або 7,2% складають надходження коштів на впровадження спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів до спеціального фонду державного бюджету. Кошти від зовнішніх державних запозичень спрямовувались на обмін (викуп) ОЗДП з погашенням у 2019-2020 рр. у розмірі 44,2 млрд. грн., на фінансування дефіциту бюджету та рефінансування боргу – 51,8 млрд. грн., впровадження спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів на 7,4 млрд. грн. [11]. Тобто залучені державні запозичення використовуються переважним чином на рефінансування минулих боргів та покриття дефіциту державного бюджету, а ні на інвестиційні програми, в результаті реалізації яких створювалися б джерела для збільшення доходів бюджету, що в майбутньому призводитиме до зниження його дефіциту та потрібності в позиковому фінансуванні.

Згідно з даними Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2018-2020 роки у середньостроковій перспективі основною метою України в управлінні державним боргом стане залучення необхідного фінансування за найнижчої можливої вартості з урахуванням ризиків.

У зв’язку з цим визначено 4 основні цілі управління державним боргом:

- збільшення частки державного боргу у національній валюті шляхом зменшення валютного ризику державного боргу та активного залучення іноземних інвесторів до інвестування в облігації у національній валюті;
- продовження середнього строку до погашення і забезпечення рівномірного графіка погашення державного боргу шляхом мінімізації ризику рефінансування та проведення активних операцій з управління державним боргом (пропозиції щодо викупу боргових зобов’язань у інвесторів за готівкові кошти, обмін боргових зобов'язань на нові зобов’язання з іншими умовами);

- залучення довгострокового пільгового фінансування шляхом подальшого розширення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями й встановлення двосторонніх партнерств, поглиблення співпраці з МВФ, МБРР та Європейським союзом в програмі імплементації структурних реформ у сферах, які є найбільш вразливими для української економіки;

- продовження розвитку міцних взаємовідносин з інвесторами та подальше удосконалення політики управління державним боргом шляхом забезпечення надійної підтримки з боку іноземних інвесторів (розширення бази інвесторів з точки зору географії та типу інвесторів), покращення процесів для впровадження середньострокової стратегії управління державним боргом, роботи з кредитними рейтинговими агентствами [12].

Висновки з проведеного дослідження. Ефективне управління зовнішнім державним боргом є передумовою забезпечення боргової безпеки держави та вагомим важелем впливу на соціально-економічний розвиток країни. В процесі управління зовнішнім державним боргом повинні вирішуватися завдання залучення фінансових ресурсів, необхідних для виконання програми соціально-економічного розвитку країни, з найменшими витратами та ризиками та на найбільш сприятливих умовах, забезпечення платоспроможності та боргової безпеки держави, гармонізації інтересів усіх учасників боргових відносин.

Управління зовнішнім державним боргом базується на розробленої боргової політики України та повинне здійснюватися з використанням ринкових методів на договореній основі з зовнішніми кредиторами.

В останні роки на Україні спостерігається негативна тенденція нарощування державного боргу, у тому числі зовнішнього, що викликано зростанням дефіциту державного бюджету, уповільненими темпами росту суспільного виробництва, зниженням платоспроможного попиту населення, девальвацією національної валюти, політичною нестабільністю. Зростання обсягів державного боргу загрожує боргової безпеки України, створює ризики втрати платоспроможності, посилення залежності від зовнішніх кредиторів, формує додаткові навантаження на державний бюджет.

Кошти, що залучаються в процесі зовнішніх державних запозичень, використовуються неефективно, оскільки переважна їх частка спрямована на покриття дефіциту державного бюджету та на рефінансування минулих державних боргів. Це пов'язано також із недосконалою боргової політикою, відсутністю дієвої нормативно-правової бази управління державним боргом України та системою контролю за державним боргом.

З метою удосконалення управління зовнішнім державним боргом України пропонується: підвісити обґрунтованість та ефективність боргової політики, удосконалити модель управління державним боргом України шляхом створення окремої незалежної установи (офісу, агентства) з управління державним боргом, розробити та прийняти Закон України «Про державний борг», оптимізувати структуру державного боргу шляхом зменшення обсягів та питомої ваги зовнішнього державного боргу, збільшення питомої ваги довгострокового зовнішнього державного боргу.

Перспективами подальших досліджень є розробка заходів з удосконалення управління зовнішнім державним боргом України у вигляді конкретних теоретичних положень та методологічних підходів до формування боргової політики, пропозицій та рекомендацій з інституціональних перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon.rada.gov.ua.
2. «Мінфін» – фінансовий портал. URL: http://www.minfin.com.ua.
3. Власенко Т.А. Управління державним боргом: сутність поняття та обґрунтування методів реструктуризації. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 10. С. 310-317.
4. Скрипка О. Система управління зовнішнім державним боргом. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 1. С. 105-115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2017_1_11.
5. Руденко В.В. Сутність та особливості управління державним боргом у різних країнах світу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління.* 2013. № 754. С. 61-67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_11.
6. Сич Н. О. Світовий досвід як векторний орієнтир в управлінні зовнішнім державним боргом. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України.* 2013. Вип. 37. С. 350-358. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu_2013_37_40.
7. Чеберяко О.В., Пасічна Н.М. Державний борг як індикатор боргової безпеки. *Економічний вісник університету.* 2016. Вип. 31 (1). С. 283-291. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_31(1)__43.
8. Чорноус О.І., Попова А.О. Управління зовнішнім боргом України: проблеми і шляхи вирішення. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. : Економічна.* 2014. № 5. С. 105-111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_5_19.
9. Романенко О.В. Фінанси : Підручник. Київ : Центр навчальної літератури. 2006. 312 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua.
11. Звіт про виконання у 2017 році Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017-2019 роки. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua.
12. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2018-2020 роки. URL: http://zakon.rada.gov.ua.

REFERENCES:

1. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy. *Official site of the Verkhovna Rada of Ukraine.* Available at: http://zakon.rada.gov.ua.

2. «Minfin» – finansovyi portal. Available at: http://www.minfin.com.ua.

3. Vlasenko T.A. (2015) Upravlinnia derzhavnym borhom: sutnist poniattia ta obgruntuvannia metodiv restrukturyzatsii [Management of a public debt: essence of a concept and substantiation of methods of restructuring]. *Business inform,* no. 10, pp. 310-317.

4. Skrypka O. (2017) Systema upravlinnia zovnishnim derzhavnym borhom [System of control of an external debt]. *Foreign trade: economy, finance, law,* no. 1, pp. 105-115. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2017_1_11.

5. Rudenko V.V. (2013) Sutnist ta osoblyvosti upravlinnia derzhavnym borhom u riznykh krainakh svitu [Essence and the features of management of a public debt in the different countries of the world]. *Bulletin of the National university "Lvivska politekhnika". Problems of economy and management,* no. 754, pp. 61-67. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_11.

6. Sych N.O. (2013) Svitovyi dosvid yak vektornyi oriientyr v upravlinni zovnishnim derzhavnym borhom [International experience as a vector reference point in management of an external public debt]. *Problems and prospects of development of a banking system of Ukraine,* vol. 37, pp. 350-358. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu_2013_37_40.

7. Cheberiako O.V., Pasichna N.M. (2016) Derzhavnyi borh yak indykator borhovoi bezpeky [Public debt as indicator of debt security]. *Economic bulletin of the university,* vol. 31 (1), pp. 283-291. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_31(1)__43.

8. Chornous O.I., Popova A.O. (2014) Upravlinnia zovnishnim borhom Ukrainy: problemy i shliakhy vyrishennia [Management of an external debt of Ukraine: the problems and solutions]. *Scientific research of the Donetsk national technical university. Series: Economic,* no. 5, pp. 105-111. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_5_19.

9. Romanenko O.V. (2006) *Finansy: Pidruchnyk* [Finance: Textbook]/ Kiev: Center of educational literature. (in Ukrainian).

10. Official site of the National Bank of Ukraine. Available at: https://bank.gov.ua.

11. The report on performance in 2017 of the Medium-term strategy of management of a public debt for 2017-2019. *Official site of the Ministry of Finance of Ukraine*. Available at: https://www.minfin.gov.ua.

12. The report on performance in 2017 of the Medium-term strategy of management of a public debt for 2017-2019. Available at: http://zakon.rada.gov.ua.

Merenkova Liubov
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ESSENCE, METHODS AND THE PROBLEMS OF MANAGEMENT OF EXTERNAL PUBLIC DEBT OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of article is specification of theoretical principles of external public debt management and identification of problems of external public debt management in Ukraine on the basis of assessment of external state debt indicators.

For achievement of the purpose in article the following tasks are formulated and solved: to define the essence of a concept of external public debt management, to generalize the principles and methods of its management, to estimate a status of external state debt of Ukraine, to reveal problems of external public debt management in Ukraine.

Methodology. In the course of the research methods of the analysis and synthesis, theoretical generalization, a method of financial coefficients, a tabular method are used.

Results. Management of external public debt is a complex of the actions which are carried out by the state represented by its empowered agencies which specify criteria of attraction of financial resources, carry out service and repayment of external loans, provide the state guarantees to external creditors for the purpose of ensuring requirements of the state in financial resources in the conditions of minimization of credit risks, ensuring solvency and debt security of the country and also harmonization of interests of borrowers and creditors.

Management of external public debt in Ukraine has to be based on the following principles: certainty of implementation of obligations of the state to creditors; feasibility; optimization of structure of debt obligations of the state; risk reduction; maintaining financial independence; reduction of public debt service cost for future loans; responsibility of actors of management of external public debt; openness and transparency.

Management of external public debt is based on developed debt policy of Ukraine and has to be carried out with use of market methods on a contractual basis with external creditors. Conversion, repayment of a debt, capitalization, securitization, an innovation, consolidation, unification of a debt, exchange the bonds with regression ratio, prolongation of a debt, early repayment of a debt belongs to market methods of external public debt management.

In recent years in Ukraine the negative trend of increasing a public debt, including external is observed that is caused by growth of deficit of the state budget, slow rates of growth of public production, decrease in solvent demand of the household, devaluation of national currency, political instability.

The funds raised in the course of external state loans are used inefficiently. The most part of these loans is directed to a covering of deficit of the state budget and to refinancing of last public debts. It is connected with imperfect debt policy, lack of an effective regulatory framework of public debt management of Ukraine and inefficient control system for a public debt.

Practical implications. For improvement of management of external public debt of Ukraine it is offered: to increase feasibility and efficiency of debt policy, to improve model of management of a public debt of Ukraine by creation separate independent institutions (office, agency) on management of a public debt, to develop and adopt the Law of Ukraine "About a Public Debt", to optimize structure of a public debt by reduction of volumes and specific weight of external public debt, increase in specific weight of a long-term external public debt.

Value/originality. The article reveals the essence and the tasks of management of external public debt, principles are suggested, the methods of management of external public debt are summarized, the analysis of external public debt of Ukraine is carried out, the problems of management of external public debt of Ukraine are revealed.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У КООПЕРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

IMPLEMENTATION OF THE FOREIGN EXPERIENCE OF CREDIT UNION FUNCTIONING IN THE COOPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

УДК 346.2:336.732

Надієвець Л.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Кредитна кооперація України знаходиться в стадії формування і зумовлює необхідність вивчення багаторічного досвіду провідних країн світу, що на етапі становлення формувався на основі принципів фундаторів кредитної кооперації – Ф.В. Райффайзена та Г. Шульце-Деліча. Метою статті є узагальнення зарубіжного досвіду становлення і функціонування кредитних спілок та обґрунтуванні напрямів його застосування у кооперативному секторі національної економіки. Проведено ретроспективний аналіз розвитку кредитної кооперації, який свідчить, що кредитні спілки займали домінуючі позиції як в банківському секторі, так і в кредитно-фінансовому механізмі з обслуговування сільськогосподарських виробників. Дослідження основних тенденцій у діяльності кредитної кооперації констатують наявність значної недовіри до кредитних спілок у цілому та наявністю альтернативних і доходних напрямків розміщення вільних коштів з поміж інших фінансових посередників. Вивчивши європейський досвід функціонування кредитної кооперації (Польщі, Великобританії), розроблено пропозиції щодо його адаптації до умов України та розбудови сприятливого середовища функціонування вітчизняних кредитних спілок.

Ключові слова: *кредитна спілка, кооперація, міжнародний досвід, національна економіка, фінансовий посередник.*

Кредитная кооперация Украины находится в стадии формирования и обусловливает необходимость изучения многолетнего опыта ведущих стран мира, что на этапе становления формировался на основе принципов основателей кредитной кооперации – Ф.В. Райффайзена и Г. Шульце-Делич. Целью статьи является обобщение зарубежного опыта становления и функционирования кредитных союзов и обосновании направлений его применения в кооперативном секторе национальной экономики. Проведен ретроспективный анализ развития кредитной кооперации, который свидетельствует, что кредитные союзы занимали доминирующие позиции как в банковском секторе, так и в кредитно-финансовом механизме по обслуживанию сельскохозяйственных производителей. Исследование основных тенденций в деятельности кредитной кооперации констатируют наличие значительного недоверия к кредитным союзам в целом и наличием альтернативных и доходных направлений размещения свободных средств среди других финансовых посредников. Изучив европейский опыт функционирования кредитной кооперации (Польши, Великобритании), разработаны предложения по его адаптации к условиям Украины и развития благоприятной среды функционирования отечественных кредитных союзов.

Ключевые слова: *кредитный союз, кооперация, международный опыт, национальная экономика, финансовый посредник.*

Credit cooperation of Ukraine is in the stage of formation and necessitates the study of many years of world leading countries experience, which at the stage of formation was formed on the basis of the principles of the credit cooperation founders like F.V. Raiffeisen and G. Schulze-Delich. The purpose of the article is to generalize foreign experience of formation and functioning of credit unions and directions substantiation of its application in the cooperative sector of the national economy. To achieve this goal the following tasks were defined: 1) to conduct a retrospective analysis of the credit cooperation formation in Ukraine and in the world; 2) to study the main trends and identify important problems in the activities of domestic credit unions at the present stage of national economy development; 3) to study the European experience of the credit unions operation; 4) to develop ways of adapting the European experience of credit unions to Ukrainian conditions. Historical analysis of the credit cooperation development shows that credit unions occupied a dominant position both in the banking sector and in the credit and financial mechanism for servicing agricultural producers. Having examined the main tendencies in the activity of credit co-operation, it can be noted that there is a significant distrust of credit unions as a whole and the availability of alternative and profitable destinations for placement of funds among other financial intermediaries. Having studied the European experience of functioning of credit cooperation of Poland and Great Britain we have developed offers on its adaptation to the Ukraine conditions and the favorable environment development for the functioning of domestic credit unions, namely: development of the Code of Ethics of the National Financial Services Commission; Organization of technical and economic modernization of the system of credit unions through the integration of their services through the Ukrposhta network; development of the service infrastructure of credit unions – the creation of a Guarantee Fund for members of credit unions, the Stabilization Fund, the Mutual Insurance Society, the cooperative bank; raising social trust through public relations and relations with society through the creation of an educational center and cooperation with higher education institutions in all regions of the country.

Key words: *credit union, cooperation, international experience, national economy, financial intermediary.*

Постановка проблеми. Багаторічний досвід кооперативного руху переконливо свідчить про те, що на ринку фінансових послуг більшості країн світу чільне місце посідає кредитна кооперація, традиційними сегментами якої є кредитні спілки та кооперативні банки. Проте, останні функціонують переважно у країнах Європейського Союзу. У вітчизняному кооперативному секторі економіки кредитна кооперація представлена поки що виключно кредитними спілками. Їх популярність серед пересічного населення пояснюється демократичністю та еластичністю ощадно-позикової політики, що формується членами власниками, які одночасно є і користувачами необхідних їм фінансових послуг. Разом з тим кредитна кооперація України все ще знаходиться в стадії формування

і зумовлює необхідність вивчення багаторічного досвіду провідних країн світу, що на етапі становлення формувався на основі принципів фундаторів кредитної кооперації – Ф. В. Райффайзена та Г. Шульце-Деліча.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичною та методологічною базою дослідження проблем функціонування та державного регулювання діяльності вітчизняних та зарубіжних кредитних спілок стали праці Ф.В. Райффайзена, Г.Г. Сміта, Ф.Г. Шульце-Деліча, а також результати досліджень сучасних українських учених таких, як Л.І. Бабидорич, В.В. Гончаренко, С.О. Гладкого, В.В. Іжевського, О.Ю. Литвин, А.О. Панталеймоненко, А.А. Пожар.

У сучасній вітчизняній економічній літературі відсутні комплексні роботи, присвячені вдосконаленню функціонування кредитної кооперації на основі імплементації зарубіжного досвіду. Це визначає актуальність обраної теми і необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в узагальненні зарубіжного досвіду становлення і функціонування кредитних спілок та обґрунтуванні напрямів його застосування у кооперативному секторі національної економіки.

Для досягнення поставленої мети були визначені такі теоретичні і практичні завдання дослідження:

1) провести ретроспективний аналіз становлення кредитної кооперації в Україні та світі;

2) дослідити основні тенденції та виявити важливі проблеми у діяльності вітчизняних кредитних спілок на сучасному етапі розвитку національної економіки;

3) вивчити європейський досвід функціонування кредитних спілок;

4) розробити шляхи адаптації європейського досвіду діяльності кредитних спілок до умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитна кооперація – одна з найстаріших галузей кооперативного руху. За довгу історію свого розвитку в багатьох країнах світу вона перетворилася у досить впливовий сектор кредитно-фінансової системи, яка має розвинену мережу кредитно-ощадних і розрахунково-фінансових організацій – банків, кас взаємодопомоги, кредитних спілок, інших організацій та установ місцевого, регіонального і центрального рівнів.

Початок масового розвитку сільськогосподарських і кредитних кооперативів відноситься до періоду 50-60-х років XIX ст. у Німеччині, яку по праву вважають батьківщиною кредитних кооперативів. Кредитна кооперація історично виникла у двох формах. Відповідно було і два типи кредитних кооперативів: кредитні товариства Райффайзена та ощадно-позикові товариства Шульце-Деліча [2, с. 77-78].

Ідея фінансового кооперативу, який служить тільки своїм вкладникам, належить Фрідріху Райффайзену, громадському діячу XIX ст. Будучи мером невеликого баварського містечка, в 1843 р. він організував перший фінансовий кооператив для місцевих жителів, в який люди могли вкладати свої заощадження і давати одне одному позички. А з 1864 р. він відкрив «Хеддесдорфське товариство добробуту». В 1876 р. ним був створений Рейнський банк сільського кредиту, що виконував функції Центробанку, який об'єднував діяльність розрізнених кооперативів у національний Рух. Сьогодні Рух Райффайзена охоплює 900 тис. кооперативів, приблизно 500 млн. пайовиків, які працюють майже в 100 країнах світу. Одночасно з Райффайзеном у 1844 р. англійські ткачі м. Рочдейл створили споживчий кооператив, члени якого могли купувати товари за «справедливими цінами». Досвід англійців перейняв німець Герман Шульце-Деліч, який створив у 1850 р. позичкову касу. Цей Рух Шульце-Деліча набув широкого розповсюдження і до 1859 р. налічував вже 183 кооперативи, а до 1913 р. – 3599. Особливості моделей Райффайзена та Шульце-Деліча наведено у табл. 1.

Перші кредитні спілки незалежної України були створені в 1992 році («Самопоміч» (м. Кривий Ріг)), «Вигода» (м. Стрий Львівської області) в умовах відсутності належної правової бази і фактичного відсторонення держави від здійснення контрольно-регулівних функцій. 9 червня 1994 р. перші 20 кредитних спілок, зареєстровані на той час, об'єдналися в Національну Асоціацію кредитних спілок України. Ці організації тоді об'єднували менше 10 тисяч громадян України [5, с. 5]. Але активне зростання їх кількості та зміцнення кооперативного руху відбулося після прийняття Указу Президента України від 20 вересня 1993 року «Про тимчасове положення про кредитні спілки в Україні» № 377/93. Цим документом встановлювалося, що відносини щодо створення та діяльності кредитних спілок в Україні регулюються Законом України «Про об'єднання громадян» за № 2460-XII від 16.06.1992 р. (втратить чинність 01.01.2013р.) з урахуванням особливостей, встановлених Положенням [3, с. 47]. Лише у 2001 р. було прийнято ЗУ «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III, який набрав чинності лише з 23.01.2002 р. Відповідно до ст. 1 Закону «кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки» [4]. Проте зміст ст. 2 цього Закону суперечить вимогам міжнародних принципів кооперації. В Законі також не передбачено гарантій щодо повернення вкладів та не визначено кооперативну природу кредитних спілок.

Таблиця 1

Характерні риси кредитних кооперацій Райффайзена та Шульце-Деліча

№ з/п	Риса	Модель Райффайзена	Модель Шульце-Деліча
1.	Тип кредитної кооперації	Кожний кооператив мав стати універсальним товариством і одночасно із виконанням кредитної діяльності здійснювати інші види господарської діяльності своїх членів. Кредитний кооператив пристосований до умов села, потреб та можливостей сільських мешканців, але знайшов велику прихильність і серед інших соціальних верств населення.	Ощадно-позикові товариства за своїми головними рисами нагадували банківську установу, тому й отримали назву «народний банк». Ця модель використовувалася для створення кредитних кооперативів ремісників, дрібних підприємців, торговців, службовців та інших верств міського населення.
2.	Принципи створення	- відсутність пайових внесків; - солідарна необмежена відповідальність членів за зобов'язаннями кооперативу; - сувора локалізація діяльності; - надання позик виключно членам кооперативу; - використання кредиту тільки на виробничі потреби; - безоплатна праця персоналу та демократичний контроль в організації; - заборона на участь в інших товариствах; - створення в кожному товаристві спеціального «неподільного фонду»; - поступове переростання кредитного кооперативу в універсальний сільський кооператив.	- обов'язковість пайових внесків як основа формування власного капіталу; - нарахування на пайові внески дивідендів, більших за розміром ніж відсотки на залучені кошти; - поле членства товариства не обмежувалось; - високу відсоткову ставку, але нижчу ніж в інших фінансових установах; - наявність солідарної обмеженої відповідальності за зобов'язаннями кооперативу; - залучення ресурсів; - надання переважно короткострокових кредитів; - надання послуг не тільки членам кооперативу; - ведення справ на суто комерційній основі; - неприпустимість втручання держави в їх діяльність.

Джерело: узагальнено автором на основі [9]

Отже, як свідчить історичний аналіз розвитку кредитної кооперації, вона займала домінуючі позиції як в банківському секторі, так і в кредитно-фінансовому механізмі з обслуговування сільськогосподарських виробників. В основі успіху кредитних кооперативних установ лежить «кругова порука» (колективна відповідальність) членів і нетрадиційне розподілення прибутку.

Кредитні спілки відіграють важливу роль у розвитку роздрібного та малого бізнесу в Україні, створюючи чималу конкуренцію банкам на ринку фінансових послуг. Тому перш за все, з нашої точки зору, варто дослідити основні сучасні тенденції у розвитку вітчизняних кредитних спілок упродовж політико-економічної кризи, яка розпочалася у 2013 р. і триває досі, а саме: 1) зменшення кількості кредитних спілок (КС) [7]. Така тенденція, з нашої точки зору, пояснюється введенням у дію «Стратегії реформування банківського сектору до 2020 року» від 18.06.2015 р. №391, у якій передбачається переведення КС України під свій нагляд і здійснення регулювання їх діяльності на ринку фінансових послуг; 2) тенденція до зменшення характерна також для основних показників їх діяльності упродовж 2013-2015 рр. (на 23,67 % зменшилася сума кредитів, наданих членам КС; на 35,70 % – сума залучених депозитів членів КС) [7]. Проблему відтоку обсягів внесків на депозитних рахунках можна пояснити постійним зменшенням кількості членів кредитних спілок в Україні – за 2015 р. – на 57,0 тис. осіб [7]; 3) варто зауважити на значне перевищення обсягів кредитування над обсягами внесків на депозитні рахунки. Порівнюючи цю закономірність з світовою практикою, можна констатувати наявність значної недовіри до вітчизняних кредитних спілок у цілому та наявністю альтернативних і доходних напрямків розміщення вільних коштів з поміж інших фінансових посередників.

Серед основних проблем, які виникають у процесі реалізації кредитних спілок своїх функцій, ми визначили такі: 1) кредитні спілки в Україні позбавлені будь-якої державної підтримки, незважаючи на те, що для пересічних громадян-членів кредитних спілок – спілки фактично залишаються єдиним джерелом фінансової підтримки; 2) чинний Закон України «Про кредитні спілки» варто переглянути і доопрацювати; 3) відсутня загальнодержавна система гарантування вкладів членів кредитних спілок, як у банків; 4) кредитні спілки могли би бути хорошими посередниками між державою, малим та середнім бізнесом, сільськогосподарським виробником, фермерським господарством, проте для цього бракує законодавчих та інституційних умов.

Враховуючи основні тенденції та проблеми у розвитку вітчизняних кредитних спілок, ми вважаємо за доцільне розглянути європейський досвід організації діяльності цих фінансових посередників та адаптації до нього України, оскільки наша країна стала на шлях європейських реформ.

Європейські кредитні спілки – це фінансові кооперативи, які створюються для просування ідей заощадливості серед своїх членів. Зокрема, у **Великобританії**, кредитні спілки займають невеликий сегмент (405 кредитних спілок, що об'єднує 984 тис. членів (2,4 % населення)), і їм доводиться докладати зусиль, щоб бути помітними у порівнянні з іншими фінансовими інституціями. Проте, у цій європейській країні кредитні спілки отри-

мують хорошу політичну і громадську підтримку [6, с. 249-260]. Британський досвід створення додаткових конкурентних переваг кредитних спілок на фінансовому ринку є надзвичайно цінним для України. За умови зміни діючого законодавства, що регламентує діяльність кредитних спілок України, а саме розширення кола потенційних членів установи та переліку послуг, перспективною може стати співпраця з мережею Укрпошти, яка налічує близько 10 000 відділень у сільській місцевості.

Таким чином, через співпрацю з мережею поштових відділень ці фінансові посередники України можуть залучити додаткових членів, надаючи їм послуги: оформлення доступного споживчого кредиту із можливістю сплати відсотків у відділеннях Укрпошти; оформлення ощадних вкладів із можливістю до ставки відсотків за ними додому через працівників поштамту (листонош); оплата комунальних послуг; здійснення грошових переказів за Міжнародними платіжними системами.

Не менш вагомим внеском у розбудові сприятливого середовища розвитку вітчизняних кредитних спілок може стати досвід **Польщі**. Кредитні спілки у даній країні почали працювати з 1992 року, і на даний час є найбільшими за чисельністю населення серед інших фінансових установ. В Польщі діє товариство взаємного страхування кредитних спілок. Місія даної неприбуткової установи полягає у створенні поінформованості про страхування і задоволення потреб кредитних спілок та їх членів у страхових послугах [1, с. 170-171].

На даний час в Україні існує два стабілізаційних фонди, кожен з яких створено при загальнодержавній асоціації кредитних спілок. Ключова функція Фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок полягатиме в погашенні заборгованості за вкладами населення тих кредитних спілок, у яких виникли системні проблеми із платоспроможністю, і створить умови для їх виведення з фінансового ринку.

Для розбудови сприятливого середовища функціонування кредитних спілок України шляхом імплементації зарубіжного досвіду їх функціонування, на нашу думку, необхідно провести ряд організаційно-правових заходів, а саме: 1) внести поправки до Закону України «Про кредитні спілки», зокрема в частині, що стосується створення саморегулівної організації, з регламентацією їй відповідних повноважень та із зобов'язаннями вступу усіх кредитних спілок, які працюють із депозитними вкладами; 2) внести зміни до Закону України «Про кредитні спілки» щодо визначення чіткого переліку можливих порушень працівниками кредитних спілок з обов'язковою регламентацією заходів впливу щодо них; 3) розробка Нацкомфінпослуг Кодексу етики; 4) організація техніко-економічної модернізації системи кредитних спілок за рахунок інтеграції їх послуг через мережу Укрпошти; 5) розбудова і розвиток сервісної інфраструктури кредитних спілок – створення Фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок, Стабілізаційного фонду, Товариства взаємного страхування, кооперативного банку; 6) підвищення рівня соціальної довіри шляхом налагодження зв'язків з громадськістю й відносин з суспільством через створення освітнього центру і співпраці з закладами вищої освіти у всіх регіонах країни.

Висновки з проведеного дослідження. Ретроспективний аналіз становлення кредитних спілок у світі, дав змогу з'ясувати, що кредитна кооперація історично виникла у двох формах: кредитні товариства Райффайзена та ощадно-позикові товариства Шульце-Деліча. Становлення кредитних спілок на теренах незалежної України відбулося лише у 1992 р., проте цей процес не був забезпечений належною підтримкою з боку держави та не було створено сприятливого інституційного та правового середовища їх функціонування.

Діяльність вітчизняних кредитних спілок розглянуто з урахуванням загального стану економіки, що дозволило виявити важливі проблеми функціонування цих фінансових посередників. Основними сучасними тенденціями розвитку кредитних спілок в Україні є: недосконалість нормативно-правової бази їх функціонування; диспропорції в територіальному розміщенні; недостатній рівень капіталізації для ефективного задоволення індивідуальних потреб у фінансових ресурсах; зниження рівня основних показників діяльності.

У роботі досліджено європейський досвід функціонування кредитної кооперації і на цій основі розроблено пропозиції щодо його адаптації до умов України та розбудови сприятливого середовища функціонування вітчизняних кредитних спілок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабидорич Л.І. Перспективи розвитку вітчизняних кредитних спілок на базі європейського досвіду. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2014. Випуск 6, Частина 4. С. 169-173.

2. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: принципи фінансово-господарського механізму та проблеми відродження в Україні. *Банківська справа.* 2005. № 2. С. 76-83.

3. Гончаренко В.В. Кредитні спілки і кооперативні банки та особливості їх розвитку в Україні. *Вісник НБУ.* 2000. № 1. С. 47-49.

4. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14 (дата звернення: 04.01.2019).

5. Козинець П. З повагою до минулого, з поглядом у майбутнє. *Вісник кредитних спілок України.* 2003-2004. С. 5-7.

6. Надієвець Л.М. Адаптація європейського досвіду функціонування кредитних спілок як фінансових посередників до умов України. *Актуальні проблеми сучасної економіки: реалії сьогодення:* мат. Міжнар. наук.-прак. конф. (Ужгород, 6-7 березня 2015 р.). Ужгород : Видавнич. дім «Гельветика», 2015. С. 248-251.

7. Огляд ринків фінансових послуг. URL: www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkiv.html (дата звернення: 14.12.2018).

8. Сенькін М. Історія кредитних спілок у Росії та світі. Кредитна кооперація. Вісті ЦССТУ. 2011. № 16. С. 2–4.

9. Чижевська М.Б. Історія розвитку кредитної кооперації розвинутих країн. URL: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream (дата звернення: 07.01.2019).

REFERENCES:

1. Babydorych L.I. (2014) Perspektyvy rozvytku vitchyznianykh kredytnykh spilok na bazi yevropeiskoho dosvidu [Prospects for the domestic credit unions development based on European experience]. S*cientific Herald of Kherson State University,* vol. 6, no. 4, pp. 169-173.

2. Honcharenko V.V. (2005) Kredytna kooperatsiia: pryntsypy finansovo-hospodarskoho mekhanizmu ta problemy vidrodzhennia v Ukraini [Credit Cooperation: Principles of Financial and Economic Mechanism and the Problems of Revival in Ukraine]. *Banking*, no. 2, pp. 76-83.

3. Honcharenko V.V. (2000) Kredytni spilky i kooperatyvni banky ta osoblyvosti yikh rozvytku v Ukraini [Credit unions and cooperative banks and features of their development in Ukraine]. *Bulletin of the NBU,* no. 1, pp. 47-49.

4. Law of Ukraine "On Credit Unions" dated 12/20/2001 № 2908-III (2019). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14 (accessed 4 January 2019).

5. Kozynets P. (2003-2004) Z povahoiu do mynuloho, z pohliadom u maibutnie [With respect to the past, with a look into the future]. *Bulletin of Credit Unions of Ukraine,* pp. 5-7.

6. Nadijevets L.M. (2015) Adaptacija jevropejsjkogho dosvidu funkcionuvannja kredytnykh spilok jak finansovykh poserednykiv do umov Ukrajiny [Adaptation of European experience of credit unions functioning as financial intermediaries to the conditions of Ukraine]. Proccedings of the *Aktualni problemy suchasnoi ekonomiky:* realii sohodennia: International scientific and practical conference (Ukraine, Uzhgorod, March 6-7, 2015), Uzhgorod: Helvetyka, pp. 248-251.

7. Review of markets of financial services (2018). Available at: https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkiv.html (accessed 14 December 2018).

8. Senkin M. (2011) Istoriia kredytnykh spilok u Rosii ta sviti [The history of credit unions in Russia and the world]. *Credit Co-operation. CPSTU news,* no. 16, pp. 2-4.

9. Chyzhevska M.B. (2019) Istoriia rozvytku kredytnoi kooperatsii rozvynutykh krain [History of lending cooperation development in developed countries]. Available at: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream (accessed 7 January 2019).

Nadijevets Lyudmila
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Accounting and Audit
Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

IMPLEMENTATION OF THE FOREIGN EXPERIENCE OF CREDIT UNION FUNCTIONING IN THE COOPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

Relevance and purpose of the research. Credit cooperation of Ukraine is in the stage of formation and necessitates the study of many years experience of leading countries of the world, which at the stage of formation was formed on the basis of the principles of the founders of credit co-operation such as F.V. Raiffeisen and G. Schulze-Delich. The purpose of the article is to generalize foreign experience of formation and credit unions functioning and directions of its application substantiation in the cooperative sector of the national economy. To achieve this goal, the following tasks were defined: 1) to conduct a retrospective analysis of the credit cooperation formation in Ukraine and in the world; 2) to study the main trends and identify important problems in the activities of domestic credit unions at the present stage of the national economy development; 3) study the European operation experience of credit unions; 4) develop ways of the European experience of credit unions adapting to the conditions of Ukraine.

Research methods. In the process of writing the article, a combination of the dialectical principles of scientific knowledge with general scientific and special methods of research in accordance with the logic of work: a retrospective analysis (in the study of the credit cooperation development history); comparison and generalization (in determining the characteristics of Raiffeisen and Schulze-Deliche credit cooperatives) analysis and synthesis (in determining the main current trends and problems in the domestic credit unions development and functioning); expert assessments (in the process of studying the European experience of functioning of credit co-operation, elaboration of proposals for its adaptation to the conditions of Ukraine).

Research results. Historical analysis of the development of credit cooperation shows that credit unions occupied a dominant position both in the banking sector and in the credit and financial mechanism for servicing agricultural producers. The main current trends in the domestic credit unions development during the political and economic crisis, which began in 2013 and continues up to this day, are investigated among them: 1) a decrease in the number of credit unions. This trend, from our point of view, happens due to the introduction of the Banking Sector Reform Strategy by 2020 of 18.06.2015, No. 391, which provides the transfer of credit unions in Ukraine to its supervision and regulation of their activities in the financial services market; 2) the tendency to decrease is also a feature for the main indicators of their activity during 2013-2015 (23.67%, the amount of loans granted to members of the COP decreased, and 35.70% – the amount of deposits attracted by members of the COP). The problem of the outflow of deposits on deposit accounts can be explained by the constant decrease in the number of members of credit unions in Ukraine by 2015 by 57.0 thousand people; 3) it is worth noting that the excessive volume of lending exceeds the volumes of deposits on deposit accounts. Comparing this pattern with world practice, one can state that there is a significant distrust of domestic credit unions in general and the availability of alternative and revenue-oriented destinations for the placement of free funds among other financial intermediaries.

Among the main problems that arise in the process of implementing credit unions of their functions, we have identified the following: 1) credit unions in Ukraine are deprived of any state support, despite the fact that for ordinary citizens-members of credit union unions actually remain the only source of financial support; 2) the current Law of Ukraine "On Credit Unions" should be reviewed and revised; 3) there is no nationwide system for guaranteeing deposits of credit unions members, as in banks; 4) credit unions could be good intermediaries between the state, small and medium businesses, agricultural producers, farmers, but this lacks legislative and institutional conditions.

After examining the main tendencies in the activity of credit cooperation, it can be noted that there is a significant distrust of credit unions in general and the availability of alternative and revenue-oriented destinations for the allocation of funds among other financial intermediaries.

The practical value of the study. Having studied the European experience of functioning of credit cooperation (Poland, Great Britain), we have developed proposals for its adaptation to the conditions of Ukraine and the development of a favorable environment for the functioning of domestic credit unions, namely: development of the Code of Ethics of the National Financial Services Commission; organization of technical and economic modernization of the system of credit unions through the integration of their services through the Ukrposhta network; development of the infrastructure service of credit unions is the creation of a Guarantee Fund for members of credit unions, the Stabilization Fund, the Mutual Insurance Society, the cooperative bank; raising the level of social trust by establishing relations with the public and relations with the society through the creation of an educational center and cooperation with higher education institutions in all regions of the country.

РЕГУЛЮВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ: ДОСВІД ЄС
THE REGULATION OF CRYPTO-CURRENCIES: THE EU EXPERIENCE

УДК 336.743

Павленко Т.В.
к.е.н., доцент
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»
Дученко М.М.
к.е.н., доцент
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Стаття присвячена дослідженню питань регулювання ринку криптовалюти в країнах європейського союзу. Через те, що криптовалюти є децентралізованими та глобалізованими, а їх поточне та потенційне використання є надзвичайно різноманітним, регулювання криптовалют є складним питанням. Авторами розглянуто три ключові підходи щодо регулювання криптовалюти, виявлено особливості регулювання криптовалют в усіх країнах ЄС, описано їх статус, офіційне ставлення регуляторів, закріплення в законодавстві та оподаткування. За останні 5-7 років в більшості провідних країнах ЄС відбулись значні зміни у ставленні регуляторів до криптовалют: від «незаконного платіжного засобу» до «перспективного фінансового інструменту». Проте не було досягнуто консенсусу щодо того, чи треба ставитися до цифрових активів аналогічно до існуючих, використовуючи чинні правила чи потрібно розробити нову систему. Одним з головних завдань криптовалютного законодавства є створення механізму перевірки конвертації та обмінних курсів криптовалют, подібно до того, що існує для традиційних фінансових схем.
Ключові слова: *ЄС, криптовалюта, державне регулювання, методи регулювання, підходи до регулювання, ризики.*

Статья посвящена исследованию вопросов регулирования рынка криптовалют в странах европейского союза. Поскольку криптовалюты являются децентрализованными и глобализованными, а их текущее и потенциальное использование чрезвычайно разнообразным, регулирование криптовалют является сложным вопросом. Авторами рассмотрены три ключевых подхода к регулированию криптовалют, выявлены особенности регулирования криптовалют во всех странах ЕС, описаны их статус, официальное отношение регуляторов, закрепление в законодательстве и налогообложении. За последние 5-7 лет в большинстве передовых стран ЕС произошли значительные изменения в отношении регуляторов к криптовалютам: от «незаконного платежного средства» до «перспективного финансового инструмента». Однако, не был достигнут консенсус относительно того, нужно ли относиться к цифровым активам аналогично существующим, использовав действующие правила, или нужно разработать новую систему. Одной из главных задач криптовалютного законодательства является создание механизма проверки конвертации и обменных курсов криптовалют, подобно тому, что существует для традиционных финансовых схем.
Ключевые слова: *ЕС, криптовалюта, государственное регулирование, методы регулирования, подходы к регулированию, риски.*

The article is devoted to the study of the regulation of the crypto-currency market in the countries of the European Union. Crypto-currency regulation is a complex issue because crypto-currencies are decentralized and globalized, and their current and potential uses are extremely diverse. The authors review three key approaches to the regulation of crypto-currency, identify spesifics of regulation of crypto-currency in EU countries, describe their status, the official attitude of regulators, legal definition and taxation. Significant changes have occurred in the relation of regulators to crypto currencies: from "illegal means of payment" to "promising financial instrument" in the leading EU countries for the last 5-7 years. However, there was no consensus on whether digital assets should be treated in the same way as existing ones, using current rules or develop a new system. The existence of different approaches to regulating crypto-currencies in EU countries can lead to long-term negative effects, such as competition for consumers, savings and investments. Governments and financial regulators in the EU have the objective of gaining control over the subjects of the crypto-currency market, as well as ensuring compliance with the requirements of AML, Counter Terrorism Financing (CTF) and the «Know Your Customer» (KYC) principle. Countries are faced with an inherent problem in regulating cryptic goods that find the appropriate level of regulation that minimizes the rights of citizens to own or use crypto currencies, as well as maintains control over crypto currencies that meet the needs of countries. These needs depend on the political, economic and law enforcement requirements of the state. Most EU countries are in the process of developing crypto-currency legislation. The crypto-currency tax legislation is most developed. Some countries (Great Britain, Spain, Luxembourg), aware of the risks of functioning crypto currencies, focus on the value and prospects of blockchain technology, especially for the financial sector. One of the main tasks of the crypto-currency legislation is to create a checking mechanism for the conversion and crypto-currency exchange rates, similar to what exists for traditional financial schemes.
Key words: *EU, crypto-currency, state regulation, regulatory methods, regulatory approaches, risks.*

Постановка проблеми. Актуальність обраної теми пов'язана зі зростанням впливу криптовалют на економіку та необхідністю мінімізувати більшість існуючих ризиків, що дозволить максимально якісно провести розробку законодавчих ініціатив, в тому числі із врахуванням досвіду Європейського Союзу та зобов'язань, прийнятих Україною в рамках Угоди про Асоціацію [1].

Новітні цифрові технології розвиваються швидше, ніж світове законодавство, що регулює ці процеси. Для попередження загроз та мінімізації негативних наслідків як для державного, так і для приватного секторів економіки та формування відповідної вітчизняної системи регулювання ринків криптовалют, необхідно вивчення прогресивного зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. С. Волосович [2] досліджувала регулювання криптовалют на основі вимог FATF та підходи до оподаткування діяльності в різних країнах. М. Гребенюк [3; 4], Р. Лук'янчук [4], А. Черняк [3] досліджували особливості світової практики використання криптовалют у платіжних системах. Міжнародний досвід законодавчого регулювання питання функціонування криптовалют, криптовалютних бірж, майнінгу та виводу в фіат досліджувалися Європейським інформаційно-дослідницьким центром за сприяння USAID [5;4 6].

Потребують подальшого розвитку дослідження особливості регулювання криптовалют в країнах ЄС, для пошуку нових можливостей та перспектив її використання в економіці.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення та узагальнення особливостей регулювання криптовалют у країнах Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно грошової матриці Європейського центрального банку [7, с. 11], криптовалюти відносяться до нерегульованих цифрових віртуальних валют.

Регулювання криптовалют є складним питанням, через те, що криптовалюти є децентралізованими та глобалізованими, а їх поточне та потенційне використання є надзвичайно різноманітним.

Крипто-валюти являють собою децентралізовану, розподілену мережу, яка існує як система виключно в Інтернеті. Не існує центральної компанії або організації, на які б могли вплинути регулятори. криптовалюти можуть бути доступними з будь-якої точки світу, якщо людина має підключення до Інтернету. Це ускладнює застосування окремих правил в кожній країні, оскільки вони мають бути узгодженими зі світовими вимогами.

Крім того, для регуляторів було б дорогим і трудомістким створення спеціальних правил для кожного типу користувачів та потенційного використання [8].

Існують три підходи до регулювання криптовалют: «Заборона», «Режим очікування» і «Нормативне регулювання». Підхід заборони криптовалют передбачає обмеження на майнінг та використання криптовалют, це може бути реалізовано через заборону прийняття криптовалют як засобу платежу в національному масштабі, заборону банкам на будь-які транзакції з криптовалютою. На сьогодні жодна з країн Європейського союзу не використовує наведений підхід.

При «режимі очікування» уряд або держава не бачить обґрунтування для регулювання, оскільки ринок криптовалют є часткою традиційних валют. Підхід включає видачу попереджень користувачам та інвесторам про те, що віртуальні валюти несуть певні ризики [9, с. 25]. Так президент Європейського центрального банку (ЄЦБ) Маріо Драгі попередив, що біткойн та інші цифрові валюти є «дуже ризикованими активами» через їхню високу волатильність і спекулятивні ціни [10]. Подібні попередження у різні роки були видані фінансовими регуляторами всіх країн ЄС.

Також підхід «режим очікування» надає користувачам, які бажають займатися обміном або використанням криптовалюти, незважаючи на попередження, свободу робити, як їм заманеться. Одночасно, підхід полягає в тому, що криптовалюти саморегулюються в тому сенсі, що криптографія і технологія криптовалют можуть зберігати безпеку користувачів [8]. Даний підхід застосовується у більшості країн Євросоюзу.

Найбільш розвинуте та прогресивне криптовалютне законодавство мають Німеччина та Великобританія. Тобто ці країни дотримуються третього підходу «Нормативне регулювання». Основні зусилля з регулювання обігу криптовалют, спрямовані на боротьбу з відмиванням грошей та протидію фінансування тероризму. Проте, регулювання залежить від поставлених цілей і мети регулювання [9, с. 25].

В науковій літературі описуються ліберальна, консервативна, репресивна моделі регулювання та модель очікування [2]. У їх межах національні регулятори використовують як адміністративні, так і економічні методи регулювання.

До адміністративних методів регулювання відносяться різні заборони та обмеження, вимоги ліцензування, фінансовий моніторинг, інші додаткові вимоги. Зокрема, можливе встановлення заборони на здійснення майнінгу, створення ICO, платіжних, інвестиційних послуг; встановлення вимоги ліцензування операцій з криптовалютою; встановлення вимог щодо ідентифікація споживачів фінансових послуг у сфері криптовалют; встановлення критеріїв щодо віднесення фінансових операцій до злочинних або підозрілих, що стосуються відмивання грошей, фінансування тероризму, кіберзлочинності; встановлення вимог надання документів, що підтверджують джерела походження коштів, призначених для операцій з криптовалютами, тощо.

Серед економічних методів державного регулювання ринку криптовалют в першу чергу слід виділити такий впливовий важіль як оподаткування. Оподаткування операцій з криптовалютою може здійснюватись на загальній основі або як окрема специфічна категорія, а може взагалі бути звільнено від оподаткування [11].

Розглянемо процес формування криптовалютного законодавства Європейського союзу. ЄС складається з 28 держав з національними особливостями та окремою правовою системою регулювання як традиційного, так і криптовалютного бізнесу.

Державне регулювання ринків криптовалют у країнах ЄС знаходиться на етапі формування, адже криптовалюта активно використовується в економічній діяльності країн-членів союзу.

Вперше офіційно на даний напрям діяльності у ЄС звернули увагу у 2012, коли European Central Bank (ЄЦБ) оприлюднив дані про неможливість регулювання криптовалюти «Біткоїн» як звичних фінансових сфер. В той час Bitcoin визначався як конвертована децентралізована валюта віртуального типу. Два роки потому, представник ЄЦБ Марш акцентував увагу на тому, що ігнорувати існування криптовалюти не варто, проте вона містить суттєві ризики для користувачів. Це визначалося

відсутністю правового регулювання питання і стало рушійною силою ініціювання громадських слухань щодо проблем цифрових валют у 2016 році [12].

22 жовтня 2015 року Європейський суд у своєму рішенні за справою «Д. Хедквіст проти Податкового органу Швеції» постановив, що операції з обміну традиційної валюти на біткоїн або інші віртуальні валюти і навпаки, підпадають під звільнення від податку на додану вартість (ПДВ) [10]. Таким чином, купівля або продаж біткоїну звільняється від ПДВ у всіх країнах-членах ЄС.

У березні 2017 р. члени Європейського парламенту опублікували новий законопроект, що відображає їх плани з регулювання цифрових валют. У законопроекті йдеться про те, що з точки зору Європарламенту віртуальні валюти не повинні бути анонімними. Відповідно до законопроекту, розробленого Комітетом Європейського парламенту з цивільних свобод та внутрішніх справ, національні групи фінансової розвідки повинні мати можливість пов'язувати криптовалютні адреси з особою власника віртуальної валюти. Водночас споживачі фінансових послуг з віртуальною валютою матимуть можливість повідомляти про свої операції уповноважені органи самостійно [13]. Таким чином, готується підґрунтя для створення баз даних, в яких адреси криптовалютних гаманців будуть прив'язані до конкретних осіб. У разі схвалення закон також дозволить обробникам фінансової інформації ділитися нею з іншими органами. В Європі одну із ключових позицій на криптовалютних ринках займає Великобританія. Тут розмір державних інвестицій у дослідження та розвиток Fin Tech у сфері цифрових валют сягає 10 млн фунтів стерлінгів [2].

8 березня 2018 року Європейська Комісія представила План дій щодо того, як скористатися можливостями, які надають вискотехнологічні інновації у сфері фінансових послуг (FinTech), такі як блокчейн, штучний інтелект та хмарні послуги. План заходів у галузі FinTech включає нещодавно створені обсерваторію та форум «Блокчейн» ЄС (EU Blockchain Observatory and Forum), які будуть доповідати про виклики і можливості криптоактивів у 2018 році і працюють над загальною стратегією розподіленої технології бухгалтерського обліку і блокчейн, що стосується всіх секторів економіки [10].

30 травня 2018 року Європейський Парламент прийняв п'яту Директиву про протидію відмиванню коштів,84 яка визнала операторів онлайн гаманців та операторів обмінних послуг суб'єктами первинного фінансового моніторингу: вони повинні отримати ліцензію/зареєструватись, здійснювати належну перевірку клієнтів, включаючи ідентифікацію бенефіціарних власників, вживати запобіжних заходів, та повідомляти про підозрілі транзакції. На впровадження державам-членам надається час до кінця 2019 року. для зменшення ризиків, пов'язаних з анонімністю, національні органи фінансової розвідки повинні мати змогу встановити особу власника адреси у мережі віртуальної валюти. До 26 червня 2019 року Європейська Комісія проведе оцінку та подасть звіт Європейському Парламенту та Раді про повноваження, необхідні для створення та ведення центральної бази даних, в якій міститимуться відомості про особи користувачів та адреси гаманців, доступ до якої матимуть національні органи фінансової розвідки [5].

Найбільш прогресивними у сфері впровадження криптовалют в економіку країни є Німеччина та Великобританія. Розглянемо детальніше досвід цих країн.

Міністерство фінансів Німеччини ще в 2013 році легалізувало біткоїн, як «цифрову валюту». Тоді німецький уряд заявив, що не відносить біткоїн до електронних грошей або до так званої функціональної валюті (в тому числі – іноземної). У 2017 році федеральним урядом та парламентом Німеччини було внесено поправки в Банківський кодекс, де біткоїн визнається «приватними грошима» та «одиницями фінансового обліку». Таким чином, в Німеччині біткоїн віднесено до фінансових інструментів.

У зв'язку зі змінами банківського законодавства було здійснено відповідні зміни і в податковому (Закон про прибутковий податок), де купівля-продаж цифрових валют була визнана операціями приватної торгівлі і стала класифікуватися як податок на доходи. Податок з таких операцій стягується тільки в тому випадку, якщо між датою покупки і продажу криптовалюти не минуло 12 місяців. Отже, доходи приватних осіб, отримані від продажу цифрових грошей, тепер не обкладаються прибутковим податком, якщо період між угодами купівлі-продажу становить 1 рік і більше [14].

Підприємства та особи, які організовують придбання токенів, продають або купують токени на комерційній основі, або виконують головні брокерські послуги в токенах через онлайн торгові платформи, повинні заздалегідь отримати дозвіл від Федерального органу фінансового нагляду Німеччини [10]. Як підсумок, Німеччина сьогодні має найбільшу та інноваційну біткоїн-спільноту під назвою «Bitcoin Kiez» з центром в Берліні, що представляє собою бізнес-асоціацію, яка об'єднує в собі найбільшу в Європі мережу крипто-майданчиків з метою просування та розширення впливу криптовалют не тільки в Німеччині, але і у всьому світі [14].

У лютому 2018 Німецький Бундесбанк заявив, що біткоїн не можна кваліфікувати як віртуальну валюту чи цифрові гроші, тому що він не виконує типових функцій валюти, не є частиною національної грошової системи. Бундесбанк рекомендує використовувати термін «крипто-токен» [10].

Після детального визначення статусу біткоїну, Німеччина стала першою країною в Європі, яка має

чіткий і досить об'ємний перелік нормативно-правових актів стосовно біткоїну і інших криптовалют. Сам біткоїн в Німеччині законно став прийматися до оплати не тільки в роздрібно-торговій мережі, а й в банківському, і в корпоративному секторі [14]. В Німеччині діяльність, пов'язана з криптовалютою, потребує отримання спеціального дозволу. Встановлено підвищені вимоги: наявність бізнес-плану, професійно-кваліфікованого штату співробітників, стабільної звітності перед Федеральним управлінням фінансового нагляду Німеччини, а також вимоги до статутного капіталу (730 000 євро і більше).

Великобританія – лідер криптовалютної інтеграції і одна з найбільш сприятливих і комфортних юрисдикцій для ведення криптовалютного бізнесу. Більш того, держава надає підтримку стартапам, пов'язаних з цифровою валютою [15]. Лондон є одним із загальновизнаних центрів світової фінансової системи і біржової торгівлі і більшість європейських крітовалютних бірж знаходиться саме там [14].

Влада Сполученого Королівства, як і уряд Німеччини, першими у всій Європі оцінили потужний потенціал технології Blockchain та криптовалют на її основі. Великобританія надала біткоїну правовий статус «іноземної валюти».

Віднесення біткоїна до «іноземної валюти» привело до податкового регулювання доходів і збитків крипто-операцій за аналогією з іноземними грошима. При цьому спекулятивні трансакції біткоїну не підлягають будь-якому оподаткуванню, так як податкова служба Великобританії до кінця не визначилася з податковим статусом транзакцій, де оперують цифрові гроші, вважаючи, що їх правова оцінка повинна проводиться в кожному окремому випадку індивідуально [14].

В Австрії та Польщі майнінг, діяльність онлайнових торговельних платформ та банкоматів криптовалют визнано офіційною економічною діяльністю. В Естонії та Чехії трейдери повинні ідентифікувати себе, якщо вони продають понад 1000 євро на місяць. У Швеції компанії, які взаємодіють з криптовалютами (зокрема, обмінними пунктами і біржами), зобов'язані отримувати ліцензії та дозволи, а також дотримуватися вимог організацій з протидії відмивання грошей (AML), протидії фінансування тероризму (CTF) та принципу «знай свого клієнта» (KYC).

Більшість країн ЄС знаходяться на етапі формування законодавства, що регулює діяльність на криптовалютному ринку. Фінансові регулятори всіх країн ЄС звертались до громадян із попередженням, що криптовалюти є дуже ризикованими активами через їхню високу волатильність і спекулятивні ціни. Статус криптовалют та особливості оподаткування у країнах ЄС зведено у табл. 1.

Таблиця 1

Статус криптовалют та особливості оподаткування у країнах ЄС

Країна	Статус	Оподаткування
1	2	3
Австрія	Інші (нематеріальні) товари, інші бізнес-активи	Діяльність, звільнена від ПДВ (згідно судової практики Європейського суду за справою: Д.Хедквіст проти Податкового органу Швеції, 2015, С-264/14) Для цілей оподаткування прибутку криптовалюти розглядаються як інші бізнес-активи.
Бельгія	Не є законним платіжним засобом	Звільнено від податків, якщо криптовалюти є приватними активами. Якщо вони є комерційними або спекулятивними активами, вони оподатковуються як різні доходи зі ставкою 33%
Болгарія	Законодавчо не закріплено законність чи незаконність використання криптовалюти	Податок на прибуток від продажу криптовалют, подібно до продажу фінансових активів.
Велика Британія	Актив, прирівняний до «іноземної валюти»	Податок на прибуток
Естонія	Біткоїн є альтернативним способом оплати	Податок на приріст капіталу
Ірландія	При ICO виданий токен можна вважати переказним цінним папером	Податок на прибуток
Іспанія	Розглядаються як активи	Прибуток від продажу криптовалют резидентом Іспанії, оподатковується відповідно до ставки 23%. Якщо вони були придбані та продані протягом 12 місяців, ставка податку може змінюватися від 24,75% до 52%. Для юридичних осіб діє єдина ставка податку на прибуток в розмірі 25%
Італія	Розглядаються як транзакція	Діяльність не оподатковується.
Латвія	Розглядається як договірна угода про оплату між двома сторонами	Запропонований податок на приріст капіталу у розмірі 20% (13 квітня 2018 р.)
Литва	Не вважається законним платіжним засобом	Доходи, отримані від індивідуальних закупівель і продажів віртуальних валют, оподатковуватимуться з 15% стандартного і фіксованого податку на прибуток
Нідерланди	Розглядається як бартерна операція	Податок на доходи фізичних осіб

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Німеччина	Приватні гроші, фінансовий інструмент	Податок на приріст капіталу
Польща	Цифрове представлення активів, яке за певних умов може бути використана як альтернатива грошам.	Стягується податок на прибуток.
Португалія	Віртуальна валюта	Звільняється від сплати податків. Податки на приріст капіталу застосовуватимуться, якщо транзакції пов'язані з комерційними інтересами
Румунія	Криптовалюти не є законним платіжним засобом, а розглядаються як рухомий товар. Операції з криптовалютою розглядаються як бартер.	Звільняється від сплати податку, оскільки придбання криптовалют вважається бартером, а податки можуть застосовуватися тільки до законного платіжного засобу
Словаччина	крипто-валюти не мають ознак валюти і тому не підпадають під національне законодавство	Оподатковуються доходи, отримані від продажу віртуальної валюти
Словенія	Крипто-валюти вважаються віртуальними валютами - ні фінансовими інструментами, ні грошовими активами	Податок на приріст капіталу для бізнесу 19%
Угорщина	15 лютого 2018 було запущено Угорську криптовалюту «Корона».	Обкладається як «Інші доходи» зі ставкою 15% податку на доходи фізичних осіб
Фінляндія	Фінансова послуга	Податок на збільшення ринкової вартості капіталу, прибутковий податок
Франція	З 2018 криптовалюти класифікуються як «рухоме майно»	У 2018 р. Ставку податку на прибуток від криптовалютної діяльності знизили з 45% до єдиної ставки 19%. З урахуванням загального соціального внеску для більшості доходів, ставка податку зросте, але все ще залишається значно нижчим за 40%.
Хорватія	Крипто-валюти не є законним способом платежу в Хорватії, але може бути використаний на законних підставах.	
Чехія	Вважається легальним і класифікується як нематеріальний актив	Система оподаткування впроцесі розробки
Швеція	Вважається активами, що підлягають обов'язковій звітності	Застосовується податок на прибуток у розмірі 30%

Джерело: узагальнено на основі [9; 10; 16]

Висновки з проведеного дослідження. За останні 5-7 років в більшості провідних країнах ЄС відбулись значні зміни у ставленні регуляторів до криптовалют: від «незаконного платіжного засобу» до «перспективного фінансового інструменту». Проте не було досягнуто консенсусу щодо того, чи треба ставитися до цифрових активів аналогічно до існуючих, використовуючи чинні правила чи потрібно розробити нову систему. Більшість країн ЄС ще не мають спеціального законодавства щодо криптовалют, яке б охоплювало всі аспекти регулювання: ліцензування суб'єктів господарської діяльності, їх права та обов'язки, захист прав споживачів, тощо. Найбільшого розвитку дістало податкове криптовалютне законодавство.

Деякі країни (Велика Британія, Іспанія, Люксембург), усвідомлюючи ризики функціонування криптовалют, зосереджують увагу на цінності та перспективності технології blockchain, особливо для фінансового сектору.

Одним з головних завдань криптовалютного законодавства є створення механізму перевірки конвертації та обмінних курсів криптовалют, подібно до того, що існує для традиційних фінансових схем.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що в ЄС поки що немає єдиного підходу до регулювання ринку криптовалют. Країни-учасниці ЄС навіть по-різному визначають криптовалюти: актив, приватні гроші, бартерна операція, фінансова послуга.

Однак, спільним є те, що уряди переважної більшості країн ЄС занепокоєні можливістю фінансування тероризму та відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом за допомогою криптовалют. Фінансові регулятори попереджають громадян про ризики інвестування у криптовалюти.

Враховуючи євроінтеграційні наміри України, важливим є вивчення європейського досвіду регулювання крипто валют. Зважаючи на глобалізований, децентралізований та цифровий характер криптовалют, небхідно сформулювати єдиний підхід до регулювання криптовалют у країнах ЄС та Україні. Отже, зусилля регуляторів повинні бути спрямовані в першу чергу на гармонізацію законодавства в рамках європейської спільноти, а подальші наукові дослідження на вивчення особливостей криптовалюти з метою пошуку нових можливостей та перспектив її використання в економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зелена книга регулювання ринку криптовалют. Офіс ефективного регулювання, 05/2018. URL: https://regulation.gov.ua/book/91-zelena-kniga-reguluvanna-rinku-kriptovalut (дата звернення 05.09.2018).
2. Волосович С. Державне регулювання ринку криптовалют: зарубіжний досвід. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* 2018. № 1. С. 97-110.
3. Гребенюк М., Черняк А. Деякі аспекти обігу криптовалют: сучасний зарубіжний досвід правової регламентації. *Підприємництво, господарство і право.* 2018. № 8. С. 218-221.
4. Гребенюк М., Лук'янчук Р. Правовий режим криптовалют: досвід ЄС *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ.* 2017. № 4 (105). С. 310-323.
5. Крипто-валюти в Україні: технологія, ринок, регулювання. 2018. Звіт Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», 94 с.
6. Копил О., Неруш Л. Міжнародний досвід законодавчого регулювання питання функціонування криптовалют, криптовалютних бірж, майнінгу та виводу в фіат. 2018. URL: http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/piblications/65.pdf (дата звернення 15.01.2019).
7. European Central Bank (October 2012). "1". Virtual Currency Schemes. Frankfurt am Main: European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf (дата звернення 15.01.2019).
8. KellyMcConnell Best practice for bitcoins regulatory, legal and financial approaches to virtual currencies in a hesitant, global environment, Master Thesis URL: https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/64833/MA%20Thesis%20-%20Arthur%20Bos.pdf?sequence=1 (дата звернення 15.01.2019).
9. Arthur R. Bos, Crypto-currencies and Regulation, a Master Thesis on the best practices for regulating crypto-currencies within the EU. Master Thesis for the Degree of International Relations: Global Political Economy Faculty of Humanities Of the University of Leiden, 6th of July 2018 URL: https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/64833/MA%20Thesis%20-%20Arthur%20Bos.pdf?sequence=1 (дата звернення 15.01.2019).
10. Regulation of Cryptocurrency Around the World, The Law Library of Congress June 2018 URL: https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/cryptocurrency-world-survey.pdf (дата звернення 18.01.2019).
11. Дученко М., Павленко Т. Особливості формування ринку криптовалют в Україні. *Економіка та суспільство.* 2018. Вип. 19. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-19 (дата звернення 18.01.2019).
12. Правовое регулирование операций с криптовалютами в Европейском Союзе. URL: https://www.eternitylaw.com/konsalting-kriptovalyut/blog-2017-09-29-blog-2017-09-29-pravovoe-regulirovanie-kriptovalyutnyh-operatsij-v-evropejskom-soyuze/ (дата звернення 18.01.2019).
13. Офіційний сайт Європейського Парламенту. URL: http://www.europarl.europa.eu/portal/en. (дата звернення 18.01.2019).
14. Лентяев Д. Регулирование криптовалют в ЄС на примере Германии. URL: https://forknews.io/legal/000216-regulirovanie-kriptovalyu.html.
15. Лихута В., Каплан А., Гадомский Д., Король К. и др. Правовое регулирование криптовалютного бизнеса. 2017. URL: http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf (дата звернення 18.01.2019).
16. Офіційний сайт організації Global Legal Insights. URL: https://www.globallegalinsights.com/practice-areas/blockchain-laws-and-regulations (дата звернення 20.01.2019).

REFERENCES:

1. The Green Book of Crypto-currency Market Regulation. (2018). Ofis efektyvnoho rehuliuvannia. URL: https://regulation.gov.ua/book/91-zelena-kniga-reguluvanna-rinku-kriptovalut (Accessed 05 Sep.2018).
2. Volosovych S.V. (2016). «Virtual Currency: Globalization Challenges and Development Prospects». *Ekonomika Ukrainy,* no. 4 (653), pp. 68-78.
3. Hrebeniuk M., Cherniak A. (2018). Deiaki aspekty obihu kryptovaliut: suchasnyj zarubizhnyj dosvid pravovoi rehlamentatsii [Some aspects of treatment crypto-currency: modern foreign experience of legal regulation]. *Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, pp. 218-221.
4. Hrebeniuk M., Luk'ianchuk R. (2017). Pravovyj rezhym kryptovaliut: dosvid YeS [Cryptocurrency legal regime: EU experience]. *Naukovyj visnyk Natsional'noi akademii vnutrishnikh sprav*, № 4 (105), pp. 310-323.
5. Cryptology in Ukraine: technology, market, regulation. (2018). *Zvit Proektu* USAID *«Transformatsiia finansovoho sektoru»*, 94 p.
6. Kopyl O., Nerush L. (2018). Mizhnarodnyj dosvid zakonodavchoho rehuliuvannia pytannia funktsionuvannia kryptovaliut, kryptovaliutnykh birzh, majninhu ta vyvodu v fiat [International experience of legislative regulation of the functioning of crypto-currency, crypto-exchanges, mining and withdrawal into fiat]. URL: http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/piblications/65.pdf (Accessed 15 Jan.2019).
7. European Central Bank (October 2012). "1". Virtual Currency Schemes. Frankfurt am Main: European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf (Accessed 15 Jan.2019).
8. KellyMcConnell Best practice for bitcoins regulatory, legal and financial approaches to virtual currencies in a hesitant, global environment, Master Thesis URL: https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/64833/MA%20Thesis%20-%20Arthur%20Bos.pdf?sequence=1 (Accessed 15 Jan.2019).
9. Arthur R. Bos. Crypto-currencies and Regulation, a Master Thesis on the best practices for regulating crypto-currencies within the EU. Master Thesis for the Degree of International Relations: Global Political Economy Faculty of Humanities Of the University of Leiden 6th of July 2018 URL: https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/64833/MA%20Thesis%20-%20Arthur%20Bos.pdf?sequence=1 (Accessed 15 Jan.2019).
10. Regulation of Crypto-currency Around the World, The Law Library of Congress June 2018 URL: https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/cryptocurrency-world-survey.pdf (Accessed 18 Jan.2019).
11. Duchenko M., Pavlenko T. (2018). Osoblyvosti formuvannia rynku kryptovaliut v Ukraini [The specifics of the formation of the crypto-currency market in Ukraine]. *Ekonomika ta suspil'stvo,* Vyp. № 19. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-19 (Accessed 18 Jan.2019).

12. Legal regulation of operations with cryptic currencies in the European Union URL: https://www.eternitylaw.com/konsalting-kriptovalyut/blog-2017-09-29-blog-2017-09-29-pravovoe-regulirovanie-kriptovalyutnyh-operatsij-v-evropejskom-soyuze/ (Accessed 18 Jan.2019).

13. Official website of the European Parliament URL: http://www.europarl.europa.eu/portal/en (Accessed 18 Jan.2019).

14. Lentiaev D. (2018). Rehulyrovanye kryptovaliut v YeS na prymere Hermanyy [Crypto-currency EU regulation on the example of Germany]. URL: https://forknews.io/legal/000216-regulirovanie-kriptovalyu.html (Accessed 18 Jan.2019).

15. Lykhuta V., Kaplan A., Hadomskyj D., Korol' K. (2017). Pravovoe rehulyrovanye kryptovaliutnoho byznesa [Legal regulation of crypto-currency business]. URL: http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf (Accessed 18 Jan.2019).

16. Official Website of Global Legal Insights. URL: https://www.globallegalinsights.com/practice-areas/blockchain-laws-and-regulations (Accessed 20 Jan.2019).

Pavlenko Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Duchenko Marina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

THE REGULATION OF CRYPTO-CURRENCIES: THE EU EXPERIENCE

The purpose of the article. The purpose of this study is to identify and generalize the features of crypto-currencies regulation in the European Union countries in order to find new opportunities and prospects for its usage in the economy.

Methodology. The methodological basis of the work consists of the works of domestic and foreign scientists who studied specifics of crypto-currencies regulation in different countries. In the article general scientific methods of research of logical generalization, analysis and synthesis are used.

Results. In recent years, in most of the leading EU countries, there have been significant changes in the relation of regulators to crypto currencies: from "illegal means of payment" to "promising financial instrument". However, there was no consensus on whether digital assets should be treated in the same way as existing ones, using current rules or developing a new system. Crypto-currency regulation is a complex issue, because crypto-currency are decentralized and globalized, and their current and potential uses are extremely diverse.

Most EU countries do not yet have special legislation on crypto currencies that would cover all aspects of regulation: licensing of business entities, their rights and obligations, consumer protection, etc. The crypto-currency tax legislation is most developed. Some countries (Great Britain, Spain, Luxembourg), aware of the risks of functioning crypto currencies, focus on the value and prospects of blockchain technology, especially for the financial sector. As a result of the study, it can be concluded that the EU does not have a single approach to the regulation of the cryptographic market. EU members have even different definitions of cryptocurrency: asset, private money, barter transactions, financial services.

However, it is common that the governments of most countries of the EU are concerned about the possibility of terrorist financing and money laundering crime using crypto-currencies. Financial regulators warn citizens of the risks of investing in crypto currencies.

The existence of different approaches to regulating crypto-currencies in EU countries can lead to long-term negative effects, such as competition for consumers, savings and investments. Governments and financial regulators in the EU have the objective of gaining control over the subjects of the crypto-currency market, as well as ensuring compliance with the requirements of AML, Counter Terrorism Financing (CTF) and the «Know Your Customer» (KYC) principle.

Considering the European integration intentions of Ukraine, it is important to study the European experience of regulating crypto currencies.

Practical implications. Considering the globalized, decentralized and digital nature of crypto-currency, it is necessary to formulate a unified approach to cryptographic regulation in the EU and Ukraine. Consequently, the efforts of regulators should be aimed primarily at the harmonization of legislation within the European community. Further research should be aimed at studying the features of crypto-currency studies in order to find new opportunities and prospects for its use in the economy.

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

THE CURRENT STATE OF FINANCIAL PROVISION OF EDUCATION IN UKRAINE

УДК 336.5:371 (477)

Руденко В.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням фінансового забезпечення освіти в Україні. Проаналізовано достатність бюджетного фінансування освіти відносно валового внутрішнього продукту. Проведено моніторинг фінансування освітньої сфери в розрізі ланок і рівнів бюджетної системи. Оцінено видатки зведеного бюджету України в частині загального та спеціального фондів. Проаналізовано динаміку та структуру видатків зведеного бюджету України на освіту в розрізі функціональної та економічної класифікації. Узагальнено ключові тенденції й специфіку фінансового забезпечення вітчизняної освіти в останні роки. Визначено основні напрями удосконалення фінансового забезпечення освітньої сфери в контексті Національної стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року з урахуванням інтересів основних учасників освітнього процесу – здобувачів освіти та їх законних представників, держави, освітніх закладів, роботодавців, суспільства в цілому.

Ключові слова: *освіта, фінансове забезпечення освіти, видатки зведеного бюджету на освіту, видатки державного бюджету на освіту, видатки місцевих бюджетів на освіту.*

Статья посвящена актуальным вопросам финансового обеспечения образования в Украине. Проанализирована достаточность бюджетного финансирования образования относительно ВВП. Проведен мониторинг финансирования образовательной сферы в разрезе звеньев и уровней бюджетной системы. Оценены расходы сводного бюджета Украины в части общего и специального фондов. Проанализирована динамика и структура расходов сводного бюджета Украины на образование в разрезе функциональной и экономической классификации. Обобщены ключевые тенденции и специфика финансового обеспечения отечественного образования в последние годы. Определены основные направления совершенствования финансового обеспечения образовательной сферы в контексте Национальной стратегии развития образования в Украине на период до 2021 года с учетом основных участников образовательного процесса − соискателей образования и их законных представителей, государства, образовательных учреждений, работодателей, общества в целом.

Ключевые слова: *образование, финансовое обеспечение образования, расходы консолидированного бюджета на образование, расходы государственного бюджета на образование, расходы местных бюджетов на образование.*

The article is devoted to the actual issues of the financial provision of education in Ukraine, which is considered as investment in human capital, which, if properly managed, should provide positive effects, social and economic growth and increase the competitiveness of the country. The sufficiency of budget financing of education in relation to gross domestic product is analyzed. The monitoring of financing of the educational sphere in terms of links and levels of the budget system is carried out. The expenditures of the consolidated budget of Ukraine in the part of general and special funds are estimated. The dynamics and structure of expenditures of the consolidated budget of Ukraine for education in the context of functional and economic classification are analyzed. The main tendencies and specifics of financial support of the national education in recent years are summarized, namely: the lack of statistical accounting in the field of financial provision of private educational institutions and the financial flows of education from extrabudgetary sources; the irrationality of the structure of the financial provision of education, the evidence of which is the nominal growth of budget expenditures on education financing in value terms when they are reduced in percentage terms to GDP; financing of state and communal educational institutions, mainly at the expense of local self-government bodies, whose willingness to fully assume financial obligations in this area is low; insufficient financial support for the development of non-formal education of children and adults, etc. The main directions of improvement of the financial provision of the educational sphere in the context of the National Strategy for the Development of Education in Ukraine for the period up to 2021 are determined, taking into account the interests of the main participants in the educational process – the applicants of education and their legal representatives, the state, educational institutions, employers, society as a whole. In particular, the priority ways to improve the financial provision of education in Ukraine should be: multi-channel revenue and consolidation of extra-budgetary sources of funding; activization of the transfer of educational institutions to self-financing; further development of mechanisms that promote the development of economic and financial autonomy of educational institutions; implementation of a set of measures to increase the investment attractiveness of educational institutions; extension of the system of program-target financing of educational institutions.

Key words: *education, financial provision of education, expenditures of the consolidated budget for education, expenditures of the state budget for education, expenditures of local budgets for education.*

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення освіти розглядається як інвестиції в людський капітал, які при належному управлінні мають забезпечувати позитивні ефекти, соціально-економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності країни. Протягом останніх років у фінансовому забезпеченні освіти відбуваються радикальні зрушення, зокрема впроваджуються принципи адресного фінансування здобувача освіти та відповідальності об'єднаних територіальних громад за формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для освітньої сфери, зобов'язання з фінансування професійно-технічних закладів освіти поступово передаються на місцевий рівень, відбувається трансформація структури видатків державного бюджету на вищу освіту тощо. У таких умовах дослідження стану фінансового забезпечення освіти в Україні та пошук ефективних шляхів його удосконалення набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення освіти висвітлені у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: Я.Г. Бучковської, О.Д. Василика, А.С. Воронцової, С.Г. Дзюби, Т.П. Затонацької, С.О. Коваленко, Н.В. Коверника,

Т.П. Настич, Н.В. Олексик, Р.В. Якубовського, А.О. Яроша та інших.

Незважаючи на те, що у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі представлений широкий спектр результатів наукових досліджень із фінансового забезпечення освіти, існує низка невирішених проблем у даній сфері. Наявні суперечливі підходи до організації фінансового забезпечення освіти, формування його джерел, форм і методів, оцінки специфіки функціонування, визначення напрямів модернізації. Специфіка фінансових процесів в освіті, зокрема у її фінансовому забезпеченні, вимагає наукового осмислення, детального аналізу та обґрунтування конкретних пропозицій щодо покращення фінансового забезпечення освітньої сфери.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні практики фінансового забезпечення освіти в Україні, аналізі стану її бюджетного фінансування, визначенні пріоритетних шляхів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні державна турбота про освіту – це турбота про створення потенціалу економічного зростання як найважливішого фактора у забезпеченні національної безпеки та добробуту країни, благополуччя кожного громадянина, виходу держави на міжнародну арену. Саме фінансові вкладення в освіту визнаються одними з найважливіших інвестицій у людський капітал. Навіть у Законі України «Про освіту» закріплено, що держава має забезпечити загальні асигнування на освіту в розмірі не менше 7% ВВП за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством [1].

У 2013-2017 роках видатки зведеного бюджету України на освіту мали тенденцію до зростання (рис. 1).

Протягом 2013-2017 років видатки зведеного бюджету України на освіту збільшилися у 1,69 рази, що носить більше номінальний характер, який пояснюється темпами інфляції, ніж реальним зростанням видатків, оскільки у відсотковому відношенні до ВВП та загальних видатків зведеного бюджету видатки на освіту не збільшувалися. Навпаки, спостерігалася тенденція до скорочення частки видатків зведеного бюджету на освіту як відносно обсягу ВВП (з 7,20% у 2013 році до 5,96% у 2017 році), так і обсягу загальних видатків зведеного бюджету (з 20,86% у 2013 році до 16,83% у 2017 році).

У 2013-2017 роках найбільшу тенденцію до зростання демонстрували видатки місцевих бюджетів України на освіту (рис. 2).

Так, видатки державного бюджету України на освіту збільшилися у 1,33 рази, тоді як видатки місцевих бюджетів України на освіту зросли у 1,83 рази, що обумовлено зростанням посадових окладів працівників освітньої сфери, а також підвищенням цін на продукти харчування, предмети, обладнання та матеріали, зростанням тарифів на житлово-комунальні послуги, що збільшили вартість утримання освітніх закладів.

Зауважимо, що у 2013-2017 роках частка видатків місцевих бюджетів на освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту в середньому становила 73,10% і мала тенденцію до зростання. Така ситуація пов'язана із тим, що Бюджетним кодексом України за місцевими бюджетами закріплено проведення видатків, що забезпечують населення жит-

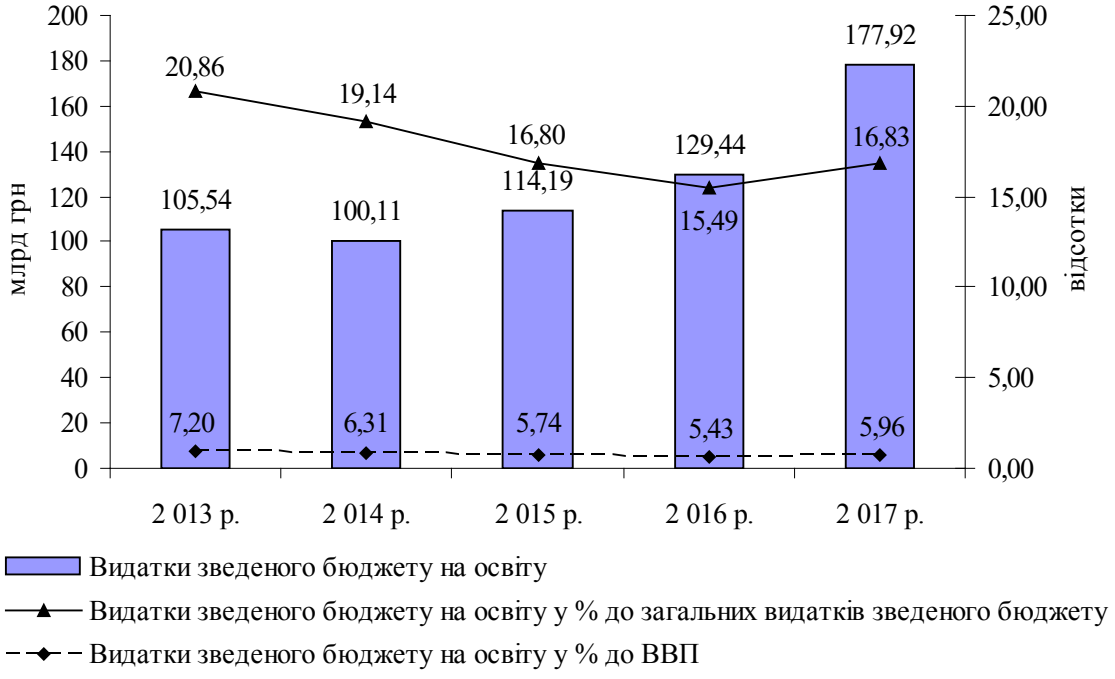


Рис. 1. Динаміка видатків зведеного бюджету України на освіту у 2013-2017 роках

Джерело: розраховано та складено автором на основі [2; 3]

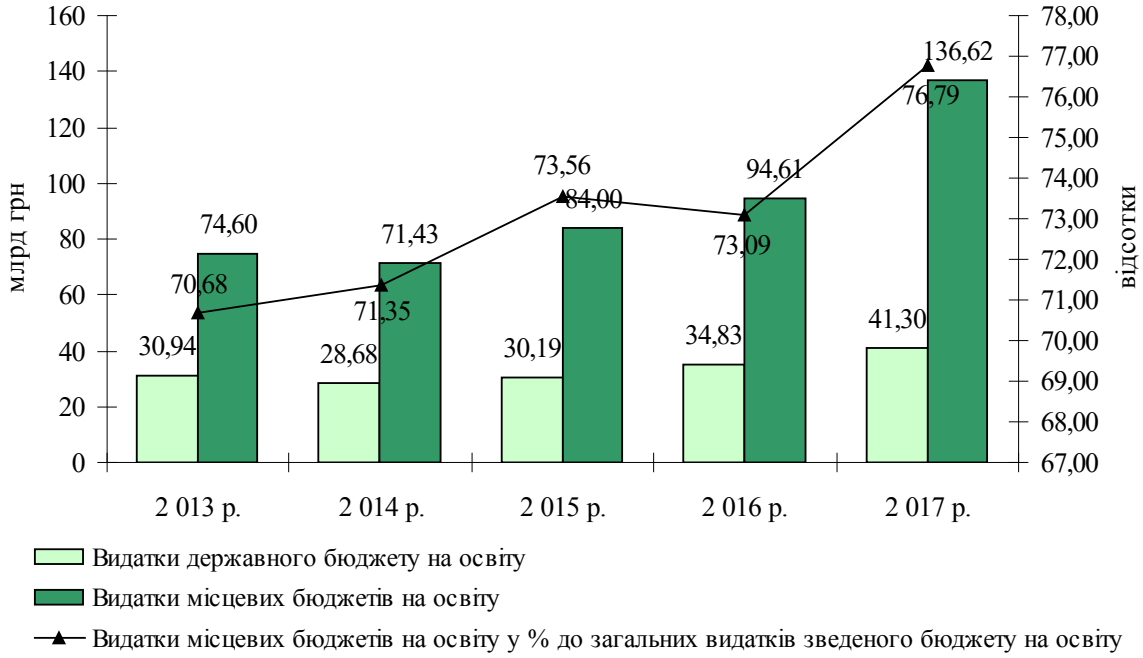


Рис. 2. Динаміка видатків на освіту в розрізі ланок бюджетної системи України у 2013-2017 роках

Джерело: розраховано та складено автором на основі [2]

тєво необхідними суспільними благами та послугами, серед яких чільне місце посідає освіта.

У 2013-2017 роках найбільший приріст спостерігався за видатками на освіту, що здійснюються із республіканського (АРК) й обласних бюджетів, а також бюджетів міст Києва і Севастополя (табл. 1).

У 2017 році видатки на освіту, що здійснюються з республіканського (АРК), обласних, міських Києва і Севастополя бюджетів, демонстрували найбільше зростання в порівнянні з 2013 і 2016 роками на 75,72% і 49,83% відповідно. Це обумовлено тим, що в останні роки здійснювалася передача закладів вищої освіти І-ІІ рівня акредитації у комунальну власність та поступове переведення їхнього фінансування на місцеві бюджети. Переведення коледжів та технікумів на місцеві бюджети, здебільшого на області, було передбачене змінами до Бюджетного кодексу України, які були прийняті в кінці 2014 року. У 2017 році видатки на освіту, що здійснюються з державного бюджету, демонстрували найменше зростання в порівнянні з 2013 і 2016 роками на 33,48% і 18,58% відповідно, що пов'язано із передачею повноважень щодо фінансування закладів вищої освіти І-ІІ рівня акредитації на рівень місцевих бюджетів.

У 2013-2017 роках найбільші видатки на освіту здійснювалися за рахунок загального фонду зведеного бюджету України (рис. 3).

Так, видатки загального фонду зведеного бюджету України на освіту збільшилися у 1,63 рази, тоді як видатки спеціального фонду зведеного бюджету України на освіту зросли у 2,01 рази. Відзначимо, що у 2013-2017 роках частка видатків спеціального фонду у загальних видатках зведеного бюджету на освіту в середньому становила 16,23% і мала

Таблиця 1

Динаміка видатків на освіту в розрізі ланок бюджетної системи України у 2013-2017 роках, млрд грн

Ланки бюджетної системи	Роки					Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2016
Державний бюджет	30,94	28,68	30,19	34,83	41,30	33,48	18,58
Республіканський (АРК), обласні, міські (міст Києва та Севастополя) бюджети	17,32	16,93	20,99	20,29	30,40	75,52	49,83
Бюджети міст республіканського (АРК) та обласного підпорядкування	25,45	23,46	26,93	33,99	46,34	82,08	36,33
Районні бюджети	25,64	24,89	30,27	32,33	44,41	73,21	37,36
Бюджети міст районного підпорядкування	1,56	1,57	1,45	1,21	1,50	-3,85	23,97
Селищні бюджети	1,47	1,39	1,28	1,12	1,38	-6,12	23,21
Сільські бюджети	3,16	3,19	3,08	2,78	3,51	11,08	26,26
Бюджети ОТГ	-	-	-	2,89	9,08	100,0	214,19
Зведений бюджет	105,5	100,1	114,2	129,4	177,9	68,58	37,45

Джерело: розраховано та складено автором на основі [4-8]

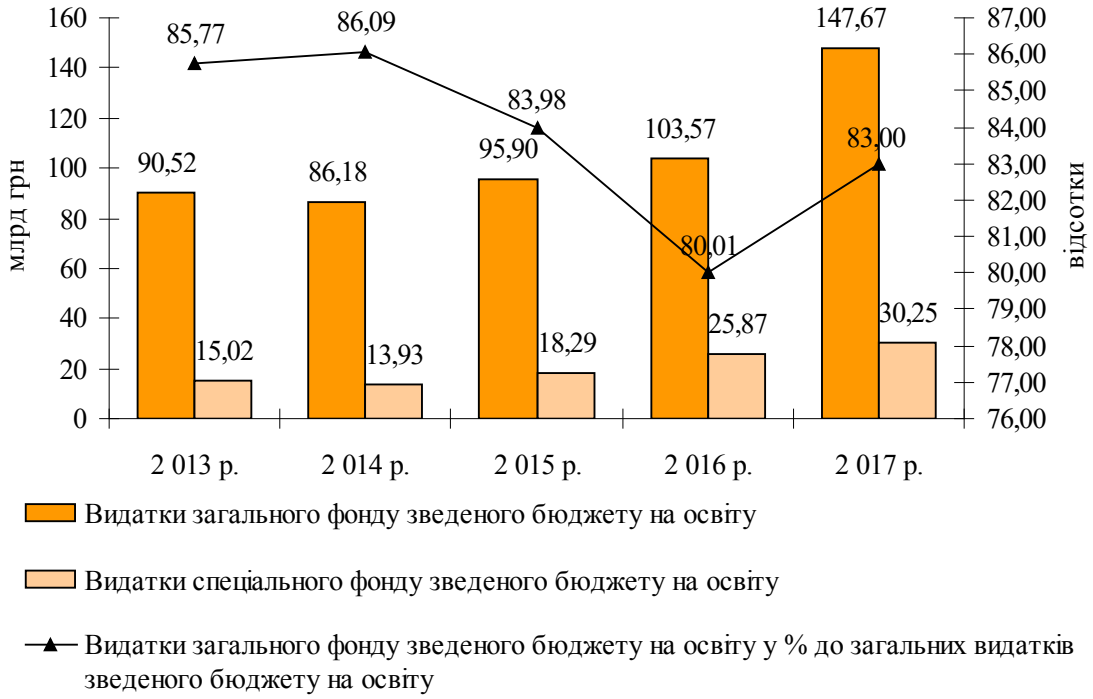


Рис. 3. Динаміка видатків зведеного бюджету України на освіту в розрізі фондів у 2013-2017 роках

Джерело: розраховано та складено автором на основі [2]

переважну тенденцію до розширення. Це свідчить про диверсифікацію обсягів і джерел фінансування закладів освіти за рахунок власних надходжень, які зараховуються до спеціального фонду бюджету.

У 2013-2017 роках найбільшими темпами зростали поточні видатки зведеного бюджету України на освіту (табл. 2). Так, поточні видатки зведеного бюджету України на освіту збільшилися у 1,60 рази. Серед них найбільшими темпами зросли у 2017 році порівняно з 2013 і 2016 роками на 167,16% і 165,85% відповідно видатки на соціальне забезпечення, що пов'язано із значним збільшенням видатків на виплату стипендій. Протягом 2013-2017 років капітальні видатки зведеного бюджету України на освіту збільшилися у 3,75 рази. Це пояснюється значним зростанням у 2016-2017 роках видатків на придбання обладнання і предметів довгострокового користування, а також видатків на капітальний ремонт освітніх закладів.

У 2013-2017 роках у структурі видатків зведеного бюджету України на освіту значно переважали видатки поточного характеру (рис. 4). Вказане свідчить про недостатнє використання бюджетних коштів в якості інструмента фінансування інвестицій в освіту. У таких умовах унеможливлюється ефективний вплив державних і місцевих органів влади на здійснення інвестицій у людський капітал, зокрема з використанням інструментарію бюджетного фінансування пріоритетних інвестиційних та інноваційних проектів, які мають важливе значення в контексті розвитку освітньої сфери в Україні.

Таблиця 2

Динаміка видатків зведеного бюджету України на освіту в розрізі економічної класифікації у 2013-2017 роках, млрд грн

Видатки за економічною класифікацією	Роки					Темп приросту, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2016
Поточні видатки, у т.ч.:	102,47	97,76	109,0	117,94	163,97	60,02	39,03
Оплата праці з нарахуваннями	56,58	54,04	57,76	61,87	97,57	72,45	57,70
Використання товарів і послуг	43,78	41,75	49,07	53,89	60,83	38,94	12,88
Поточні трансферти	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	100,00	0,00
Соціальне забезпечення	2,04	1,89	2,02	2,05	5,45	167,16	165,85
Інші поточні видатки	0,06	0,07	0,13	0,11	0,1	66,67	-9,09
Капітальні видатки, у т.ч.:	3,07	2,35	5,2	11,5	13,95	354,40	21,30
Придбання основного капіталу	2,36	1,70	3,82	7,95	10,64	350,85	33,84
Капітальні трансферти	0,71	0,65	1,38	3,55	3,31	366,20	-6,76
Всього видатків зведеного бюджету на освіту	105,54	100,11	114,19	129,44	177,92	68,58	37,45

Джерело: розраховано та складено автором на основі [4-8]

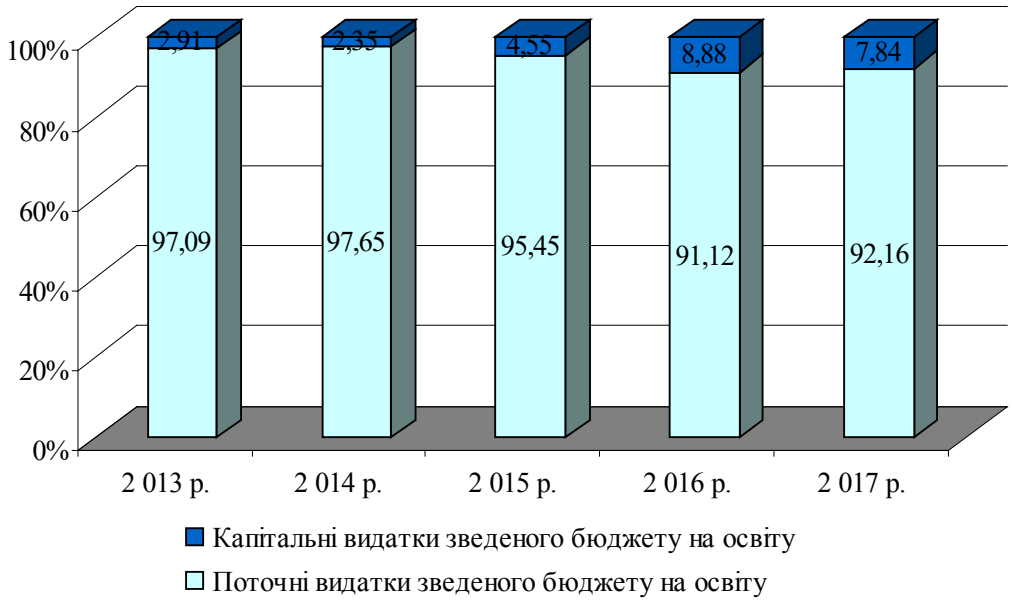


Рис. 4. Структура видатків зведеного бюджету України на освіту в розрізі економічної класифікації у 2013-2017 роках

Джерело: розраховано та складено автором на основі [4-8]

Частка поточних видатків у загальних видатках зведеного бюджету на освіту в середньому становила 94,69% і мала тенденцію до скорочення. Відбувалося поступове зростання питомої ваги капітальних видатків у структурі видатків зведеного бюджету на освіту, що вказує на розширення матеріально-технічного забезпечення діяльності освітніх закладів.

У 2013-2017 роках у структурі видатків зведеного бюджету України на освіту значно переважали видатки на загальну середню освіту (табл. 3). Так, частка видатків на загальну середню освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту була найбільшою та в середньому становила 43,77%. Питома вага видатків на вищу освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту в середньому становила 26,58%, а частка видатків на дошкільну освіту в середньому складала 15,46%. Частка інших видатків зведеного бюджету на освіту в середньому варіювала в межах 14,19%, що свідчить про приділення недостатньої уваги фінансуванню післядипломної та позашкільної освіти, програм матеріального забезпечення, фундаментальних та прикладних досліджень і розробок.

Таким чином, у 2013-2017 роках спостерігалося постійне зростання видатків зведеного бюджету України на освіту. Процеси бюджетної децентралізації, розпочаті у 2015 році, позначилися на зменшенні частки видатків на освіту у державному бюджеті та відповідному її збільшенні у видатках місцевих бюджетів за усіма освітніми рівнями.

Таблиця 3

Структура видатків зведеного бюджету України на освіту в розрізі функціональної класифікації у 2013-2017 роках

Рівні освіти	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	Сума, млрд грн	Частка, %	Сума, млрд грн	Частка, %	Сума, млрд грн	Частка, %	Сума, млрд грн	Частка, %	Сума, млрд грн	Частка, %
Дошкільна освіта	15,7	14,8	15,2	15,2	18,1	15,9	20,1	15,5	28,2	15,9
Загальна середня освіта	44,2	41,9	42,4	42,4	49,7	43,5	56,5	43,7	84,4	47,4
Професійно-технічна освіта	6,4	6,0	5,9	5,9	6,2	5,4	6,2	4,8	8,3	4,7
Вища освіта	30,0	28,4	28,3	28,3	31,0	27,1	35,2	27,2	38,8	21,8
Післядипломна освіта	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	0,8	1,1	0,8	1,4	0,8
Позашкільна освіта	4,7	4,5	4,4	4,4	4,8	4,2	5,4	4,2	7,8	4,4
Програми матеріального забезпечення	0,5	0,5	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4	0,3	0,4	0,2
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,6	1,1	0,6
Інші заклади та заходи у сфері освіти	2,4	2,3	2,3	2,2	2,6	2,2	3,7	2,9	7,5	4,2
Всього видатків зведеного бюджету на освіту	105,5	100	100,1	100	114,2	100	129,4	100	177,9	100

При цьому у рахунок видатків на освіту зараховувалися й інші видатки, зокрема видатки соціального спрямування (соціальні та академічні стипендії, видатки на харчування тощо), що в підсумку штучно завищило обсяг видатків на освітні потреби.

Разом з тим, в Україні прийнята Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року, яка визначила фінансове та матеріально-технічне забезпечення освіти необхідною передумовою для надання фізичним особам якісних освітніх послуг згідно із сучасними запитами кожної особистості та потребами інноваційного розвитку країни [9].

У Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року визначено напрями вдосконалення фінансового забезпечення освіти, які відображено на рис. 5.

Реалізація зазначених у Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року заходів дозволить знизити такі ризики фінансового забезпечення освітньої сфери: незворотності платежів при навчанні в кредит або в розстрочку; скорочення бюджетного фінансування; неефективного використання коштів на потреби освіти; впливу кризових явищ у внутрішньому та зовнішньому середовищі сфери освіти.

Загалом удосконалення фінансового забезпечення освіти має полягати в ревізії та актуалізації наявних методів і механізмів фінансового забезпечення освітніх процесів. Найбільш дієві та ефективні необхідно використовувати з урахуванням поточних умов у світовій економіці. Даний процес неможливий без включення основних учасників освітнього процесу – здобувачів освіти та їх законних представників, держави, освітніх закладів, роботодавців, суспільства в цілому [10, с. 182].

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз існуючої системи фінансового забезпечення освіти в Україні у 2013-2017 роках дозволив виділити такі специфічні характеристики: по-перше, відсутній статистичний облік у сфері фінансового забезпечення приватних освітніх закладів та щодо фінансових потоків на освіту з позабюджетних джерел; по-друге, нераціональність структури фінансового забезпечення освіти, свідченням якої є номінальне зростання бюджетних видатків на фінансування освіти у вартісному виразі при їх зниженні у відсотковому відношенні до ВВП; фінансу-

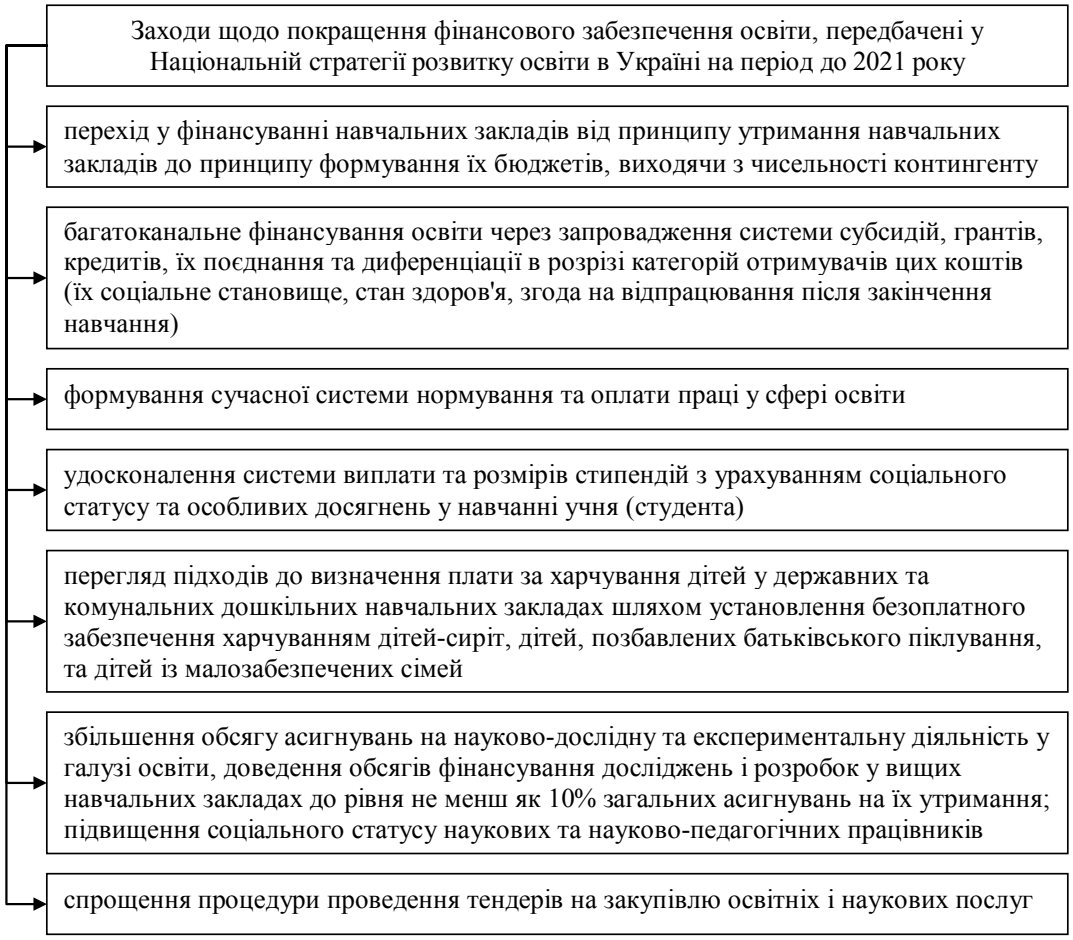


Рис. 5. Заходи з удосконалення фінансового забезпечення освіти у Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року

Джерело: складено автором на основі [9]

вання державних і комунальних закладів освіти, в основному, за рахунок коштів органів місцевого самоврядування, готовність яких до повноцінного прийняття на себе фінансових зобов'язань у цій сфері є низькою; недостатнє фінансове забезпечення розвитку неформальної освіти дітей та дорослих (найбільше коштів у структурі загальних видатків на освіту виділялося на фінансування загальної середньої та вищої освіти) тощо.

Пріоритетними напрямами удосконалення фінансового забезпечення освіти в Україні мають стати: багатоканальне надходження та консолідація позабюджетних джерел фінансування; активізація роботи з переведення освітніх закладів на самофінансування шляхом забезпечення їх автономії та інтеграції в економічне середовище; подальший розвиток механізмів, що сприяють розвитку економічної і фінансової самостійності освітніх закладів; реалізація комплексу заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості закладів освіти, що стимулюють приплив фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів; розширення системи програмно-цільового фінансування шляхом збільшення числа освітніх закладів, що фінансуються на основі середньострокових і довгострокових цільових програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. №2145-VIII. Дата оновлення: 05.09.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19 (дата звернення: 20.01.2019).

2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index (дата звернення: 20.01.2019).

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.01.2019).

4. Бюджет України 2013: стат. зб. / Міністерство фінансів України. Київ, 2014. 244 с. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view/bjudzhet-ukraini-2013?category=bjudzhet&subcategory=2013-budget (дата звернення: 13.12.2018).

5. Бюджет України 2014: стат. зб. / Міністерство фінансів України. Київ, 2015. 307 с. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua)%20(1).pdf (дата звернення: 13.12.2018).

6. Бюджет України 2015: стат. зб. / Міністерство фінансів України. Київ, 2016. 307 с. URL : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf (дата звернення: 13.12.2018).

7. Бюджет України 2016: стат. зб. / Міністерство фінансів України. Київ, 2017. 315 с. URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf (дата звернення: 13.12.2018).

8. Бюджет України 2017: стат. зб. / Міністерство фінансів України. Київ, 2018. 307 с. URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf (дата звернення: 13.12.2018).

9. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: схвал. Указом Президента України від 25.06.2013 р. №344/2013. Дата оновлення: 25.06.2013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2013 (дата звернення: 20.01.2019).

10. Коварник Н.В. Оптимальні шляхи фінансового забезпечення освіти в Україні. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 27/1. С. 178-183.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada Ukrainy (2017). Zakon Ukrainy «Pro osvitu» vid 05 veresnia 2017 no. 2145-VIII [Law of Ukraine «On Education» dated September 5, 2017 no. 2145-VIII]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19 (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

2. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. Available at: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

3. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

4. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2014) *Biudzhet Ukrainy 2013* [Budget of Ukraine 2013], Kyiv. Available at: https://www.minfin.gov.ua/news/view/bjudzhet-ukraini-2013?category=bjudzhet&subcategory=2013-budget (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

5. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2015) *Biudzhet Ukrainy 2014* [Budget of Ukraine 2014], Kyiv. Available at: file:///C:/Users/User/Downloads/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua)%20(1).pdf (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

6. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2016) *Biudzhet Ukrainy 2015* [Budget of Ukraine 2015], Kyiv. Available at: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

7. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2017) *Biudzhet Ukrainy 2016* [Budget of Ukraine 2016], Kyiv. Available at: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

8. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2018) *Biudzhet Ukrainy 2017* [Budget of Ukraine 2017], Kyiv. Available at: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202017%20(publish).pdf (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

9. Prezydent Ukrainy (2013). Natsionalna stratehiia rozvytku osvity v Ukraini na period do 2021 roku vid 25 lypnia 2013 no. 344/2013 [National Strategy for the Development of Education in Ukraine until 2021 dated June 25, 2013 no. 344/2013]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2013 (accessed 20 January 2019). (in Ukrainian).

10. Kovarnyk N.V. (2015) Optymalni shliakhy finansovoho zabezpechennia osvity v Ukraini [Optimal ways of financial provision of education in Ukraine]. *Economic Herald of the University*, no. 27/1, pp. 178-183. (in Ukrainian).

Rudenko Viktoriia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Vinnitsia Educational and Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economical University

THE CURRENT STATE OF FINANCIAL PROVISION OF EDUCATION IN UKRAINE

The purpose of the article. The financial provision of education is considered as an investment in human capital, which, when properly managed, should provide positive effects, social and economic growth, and increase the competitiveness of the country. Over the past few years, radical changes have taken place in the financial provision of education, in particular, the principles of targeted financing of the education provider and the responsibility of the combined territorial communities for the formation of a sufficient amount of financial resources for the educational sphere are being implemented; obligations on the financing of vocational and technical educational institutions are gradually transferred to the local level , there is a transformation of the structure of expenditures of the state budget into higher education, etc. In such conditions, the study of the financial provision of education in Ukraine and the search for effective ways of improving it becomes of particular relevance.

The articles is devoted to the study the practice of financial provision of education in Ukraine, analysis of the state of its budget financing, identification of priority ways to improve it.

Methodology. The specifics of scientific tasks being the subject of the research required the use of a complex of methods which enabled to analyze the current state of financial provision of education in Ukraine and identify perspective directions of its development.

Results. The sufficiency of budget financing of education in relation to gross domestic product is analyzed. The monitoring of financing of the educational sphere in terms of links and levels of the budget system are monitored. The dynamics and structure of expenditures of the consolidated budget of Ukraine for education in terms of functional and economic classification are estimated. The specifics of financial support of the national education in recent years are generalized. The main directions of improvement of the financial provision of the educational sphere in the context of the National Strategy for the Development of Education in Ukraine for the period up to 2021 are determined.

Practical implications. The priority areas for improving the financial provision of education in Ukraine should be: multi-channel revenue and consolidation of extrabudgetary sources of funding; intensification of work on the transfer of educational institutions to self-financing by ensuring their autonomy and integration into the economic environment; further development of mechanisms that promote the development of economic and financial autonomy of educational institutions; realization of a complex of measures aimed at increasing the investment attractiveness of educational institutions, stimulating inflow of financial, material and intellectual resources; expanding the system of program-targeted financing by increasing the number of educational institutions funded on the basis of medium and long-term targeted programs.

Value/originality. The article is devoted to the actual issues of the financial provision of education in Ukraine. In the process of analysis of the financial provision of the educational sphere, a number of specific features and threats are identified. Summarized problem points have created prospects for further research aimed at improving the financial provision of education in Ukraine.

ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF MODERN QUESTIONS

УДК 316:351.863

Рущишин Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівський торговельно-економічний університет
Мединська Т.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
Лихна С.П.
студент
Львівський торговельно-економічний університет

У статті досліджено трансформаційні процеси, що відбуваються у банківському секторі національної економіки та їх вплив на динаміку основних показників функціонування банків в умовах сучасних викликів. Проведено аналіз і оцінку сучасного стану банківського сектору України за 2013-2017 рр., досліджено динаміку зміни кількості банків. З наведеної структури власності активів банків очевидно, що основним чинником зміни суми активів банків за досліджуваний період стала динаміка курсу національної валюти, а також виведення частини банків з ринку, відтік клієнтів та їх коштів. Проаналізовано склад та структуру кредитного та депозитного портфелів банків, складу доходів і витрат банків України за досліджуваний період. Окреслено, що перевищення витрат над доходами призвело до збитковості банківської системи, що, в свою чергу, привело до негативних показників рентабельності активів та капіталу вітчизняних банків. Наведено напрями розвитку банківського сектору України в умовах трансформаційних змін національної економіки.

Ключові слова: *банківський сектор, банківська система, НБУ, активи банків, кредити банків, депозитний портфель банків.*

В статье исследованы трансформационные процессы, происходящие в банковском секторе национальной экономики и их влияние на динамику основных показателей функционирования банков в условиях современных вызовов. Проведен анализ и оценку современного состояния банковского сектора Украины за 2013-2017 гг., исследована динамика изменения количества банков. Из приведенной структуры собственности активов банков, очевидно, что основным фактором изменения суммы активов банков за исследуемый период стала динамика курса национальной валюты, а также вывод части банков с рынка, отток клиентов и их средств. Проанализирован состав и структуру кредитного и депозитного портфелей банков, состав доходов и расходов банков Украины за исследуемый период. Определены, что превышение расходов над доходами привело к убыточности банковской системы, что, в свою очередь, привело к негативным показателям рентабельности активов и капитала отечественных банков. Приведены направления развития банковского сектора Украины в условиях трансформационных изменений национальной экономики.

Ключевые слова: *банковский сектор, банковская система, НБУ, активы банков, кредиты банков, депозитный портфель банков.*

The article deals with the transformational processes taking place in the banking sector of the national economy and their influence on the dynamics of the main indicators of the functioning of banks in the context of modern challenges. The Banking Recovery Reform Program proposed by the National Bank of Ukraine has led to a significant reduction in the number of banks and to radical changes in the functioning of the most important systemic banks. Political and military instability, significant inflation and general economic destabilization negatively affected the banking sector and performance indicators of banks operating in Ukraine. The banking sector of the national economy should be considered as a component of the banking system of the country in the form of a set of commercial banks that, within the functions, carry out the accumulation and distribution of financial resources in view of the market situation of banking services, increase of investment and innovation activity, management of current liquidity of clients; minimizing transactional costs of enterprises of the real sector of the economy, cross-sectoral capital flows, increasing the welfare of the population in order to profit, increasing the market capitalization of these banks and satisfying the demand for banking products, operations and services. The analysis and estimation of the current state of the banking sector of Ukraine was conducted, namely: the dynamics of changes in the number of banks, ownership structure of banks 'assets, composition and structure of banks' loan and deposit portfolios, composition of incomes and expenditures of banks of Ukraine for 2013-2017 was investigated. It was determined that the excess of expenses over revenues led to the loss of the banking system, which, in turn, led to negative indicators of the profitability of assets and capital of domestic banks. The role of the National Bank of Ukraine in stabilizing and regulating the banking system of Ukraine is highlighted. The directions of development of the banking sector of Ukraine in the conditions of the transformational changes of the national economy are presented.

Key words: *banking sector, banking system, NBU, bank assets, bank loans, deposit portfolio of banks.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день банківський сектор України перебуває у складному становищі. Програма реформ оздоровлення банківської системи, запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до радикальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків. Політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що працюють на території України. Також важливим фактором, що характеризує сучасний стан банківської системи, є активне втручання НБУ у функціонування банківської системи. Враховуючи кризові тенденції на світових фінансових ринках актуальності набуває питання формування надійної та ефективної банківської системи як в теоретичному, так і в практичному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні банківський сектор України переживає складні часи, що насамперед зумовлені світовою фінансовою кризою і, як наслідок, проблемністю діяльності вітчизняних банків. Питання регулювання банківської діяльності, функціонування та розвитку банківської системи країни, досліджували та привертали увагу у своїх наукових працях такі вітчизняні науковців, як О. Барановський, І. Боднарюк, Р. Вовченко, Р. Гриценко, О. Дзюблюк, К. Івченко, В. Коваленко, С. Кропельницька, С. Кузнецова, С. Ніценко, Н. Різник та інші. Проте, в нинішніх умовах на

функціонування банківської системи впливає ряд ризиків та загроз, що спричиняє потребу в глибшому дослідженні трансформаційних процесів, які відбуваються у банківському секторі національної економіки в умовах сучасних викликів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження трансформаційних процесів, що відбуваються у банківському секторі національної економіки та їх вплив на динаміку основних показників функціонування банків в умовах сучасних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України протягом останніх двох років перебуває в стані активної структурної трансформації: кількість банків зменшується, підвищуються вимоги до прозорості діяльності банків та капіталу банку. Зниження кількості учасників ринку та посилення нерівності між ними призводять до підвищення концентрації, яка, з одного боку, сприяє зростанню ефективності та потужності банківського ринку, а з іншого – може зумовити формування олігополії чи монополії на ринку [1, с. 82].

Водночас, не можливо однозначно оцінити політику «оздоровлення» банківської системи, яку проводить її головний регулятор (НБУ). З одного боку, ліквідація неплатоспроможних банків та банків, які порушували українське законодавство, повинно позитивно вплинути на прозорість банківської системи. З іншого боку, надмірне зменшення учасників банківського сектору може призвести до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських продуктів.

Трансформаційні процеси в глобальному фінансовому просторі визначають базовий тренд розвитку світового банківського ринку і вектор макроекономічних перетворень у національних господарських комплексах, що зумовлює необхідність нового інституціонального вирішення еволюційних проблем економічного розвитку [2].

Банківський сектором національної економіки варто розглядати як складову банківської системи країни у вигляді сукупності комерційних банків, що в межах функцій здійснюють акумуляцію і розподіл фінансових ресурсів з огляду на кон'юнктуру ринку банківських послуг, підвищення інвестиційної та інноваційної активності, управління поточною ліквідністю клієнтів; мінімізації трансакційних витрат підприємств реального сектору економіки, міжгалузевого перепливу капіталу, підвищення добробуту населення з метою отримання прибутку, підвищення ринкової капіталізації цих банків і задоволення попиту на банківські продукти, операції і послуги [3, с. 20].

Станом на 01 січня 2018 року ліцензію Національного банку України мали 82 банківські установи (в т.ч. 39 банків з іноземним капіталом). З початку 2017 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 14. Загалом, станом на 01.01.2018 р., з початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 87 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. В двох установах тимчасова адміністрація продовжує працювати [4].

ПАТ «Платинум Банк», ПАТ «Банк Народний капітал», були виведені з ринку через непрозорість структури власності. Рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію ПАТ «Фінбанк», АТ «Фортуна-банк», ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «АКБ «Новий», ПАТ «КБ «Гефест», ПАТ «Банк Богуслав» було прийняте через те, що заходи щодо докапіталізації були недостатніми для забезпечення позитивного значення регулятивного капіталу. ПАТ «Вектор Банк» був виведений з ринку, у зв'язку з погіршенням фінансових показників, а також через недостатність коштів й неспроможністю своєчасно та в повному обсязі виконувати законні вимоги кредиторів. Постановою Правління НБУ від 16 червня 2017 року №56 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України», НБУ визначив процедуру спрощеної капіталізації банку та порядок припинення банківської діяльності без ліквідації юридичної особи. Банки, які не можуть виконати вимоги НБУ щодо капіталізації, отримали можливість залишити банківський ринок без навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. З початку 2017 року за такою процедурою 4 банки припинили діяльність без ліквідації юридичної особи: ПАТ «Апекс-Банк», ПАТ «КБ «Фінансовий партнер», ПАТ «Кредит Оптима Банк» та ПАТ «Промислово-фінансовий банк». Окрім того, 2 банка виконали злиття – ПАТ«АКБ «Індустріалбанк» став правонаступником ПАТ «АБ "Експрес-Банк"». Це перші банки в Україні, які провели таку реорганізацію за спрощеною процедурою. НБУ звітував про ідентифікацію фактичних контролерів кожного банку, до окремих банків було застосовано заходи впливу в порядку, передбаченому законодавством України. Тривають юридичні процедури завершення перевірки або вжиття заходів для усунення порушень вимог щодо прозорості структури власності.

Детальна інформація про динаміку зміни кількості банків України відображена на рис. 1.

Внаслідок значних обсягів докапіталізації державних банків протягом року в структурі власності банківської системи України відбувались перегрупування. Станом на 01 січня 2018 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%, банки іноземних банківських груп – 32%, державні банки – 55%.

Проаналізуємо нижче структуру власності активів банків України за досліджуваний період на рис. 2.

За підсумками 2017 року чисті активи банківської системи України збільшились. Їх обсяг станом на 01.01.2018 р. відповідав 1,336 млрд. грн. проти 1,256 млрд. грн. на початок року (+6,4%).

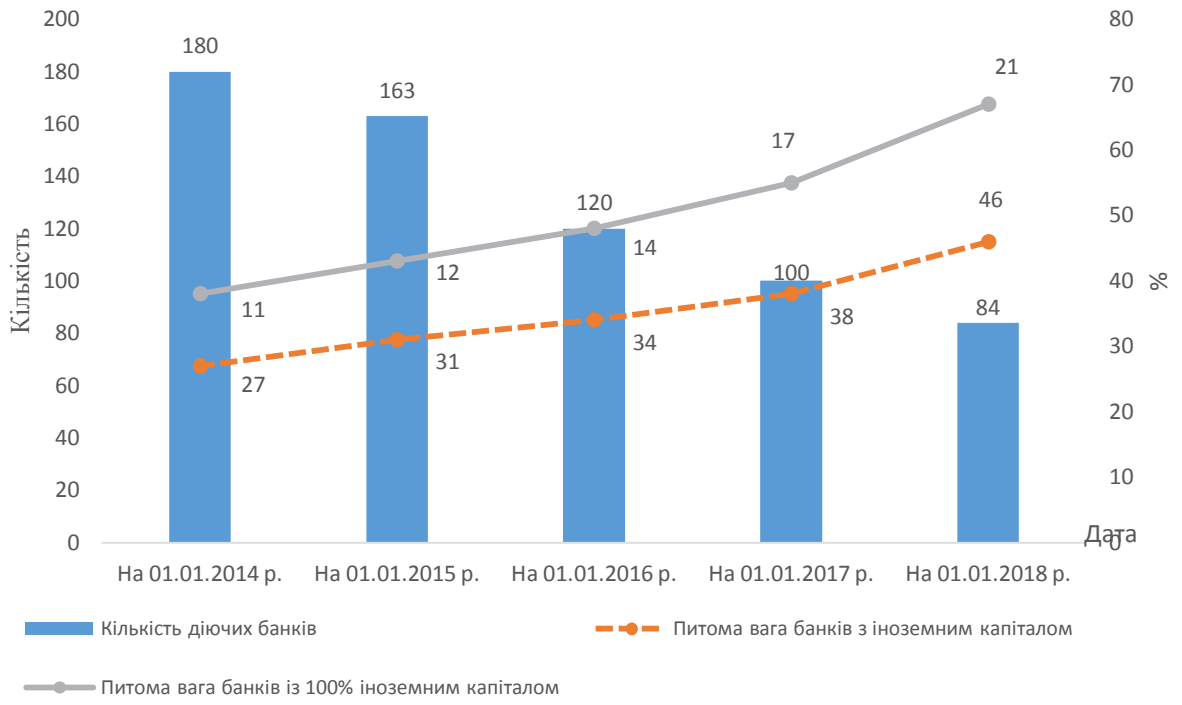


Рис. 1. Динаміка структури кількості банків в Україні за 2013-2017 рр.

Джерело: складено авторами на підставі [5]

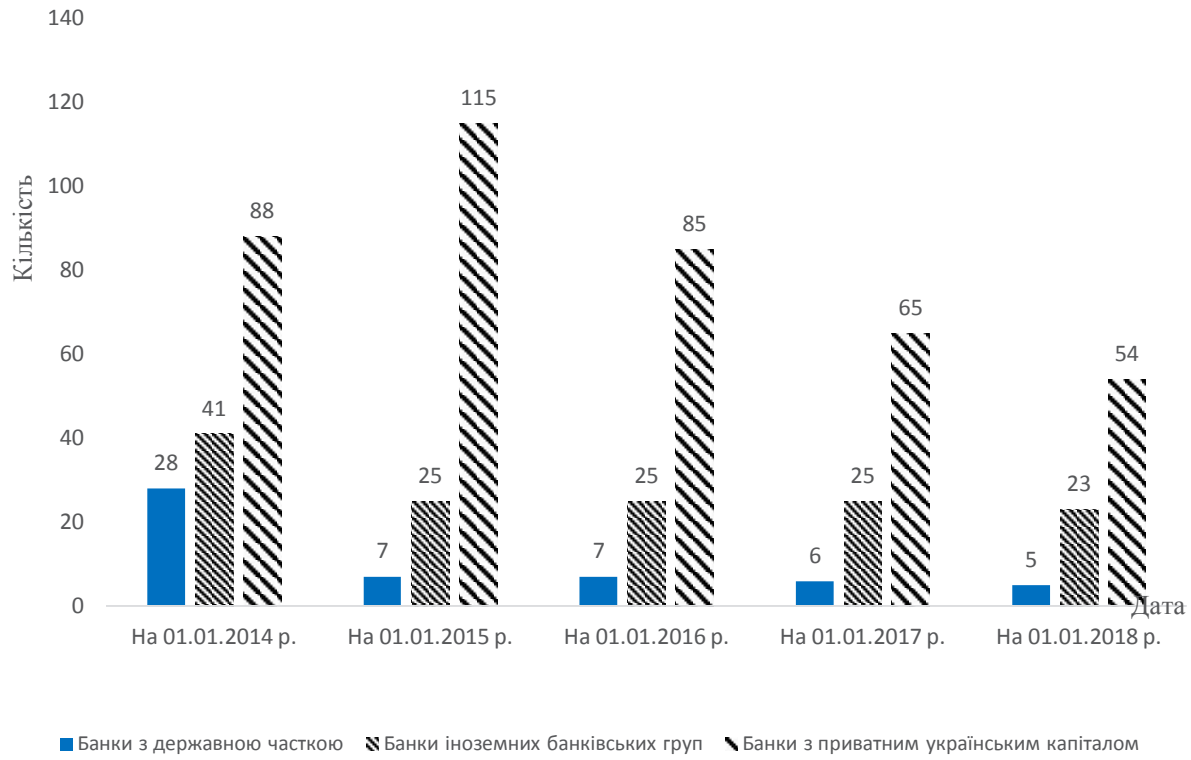


Рис. 2. Динаміка структури власності активів банків України за 2013-2017 рр.

Джерело: складено авторами на підставі [5]

Ключовими чинниками коливання обсягу активів банківської системи в досліджуваному періоді виступали: динаміка курсу національної валюти, нарощення вкладень в ОВДП, збільшення обсягу кредитного портфелю банків, а також виведення частини комерційних банків з ринку. Суттєвий вплив курсових коливань на сукупний обсяг активів пояснюється тим, що станом на 01.01.2018 р. частка

валютних активів банківської системи України відповідає 37,9% (41,3% станом на 01.01.2017 р.).

Основним чинником зміни суми активів банків за досліджуваний період стала динаміка курсу національної валюти, а також виведення частини банків з ринку, відтоком клієнтів та їх коштів. Частка проблемних активів залишається досить високою. До основних причин наявності проблемної заборгованості можна віднести: недостатній нагляд з боку регулятора за діяльністю банків, наслідки економічної кризи останніх років, низька якість кредитного портфелю банків. Приріст кількості непрацюючих кредитів також пов'язане із запровадженням нових підходів щодо оцінки розміру кредитного ризику.

Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їхньої прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку учасників ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання у додаткових фінансових ресурсах. Разом з тим, у сучасних умовах фінансової кризи в Україні помітно загострились проблеми формування та використання ресурсів банків. Необхідність прискорення розвитку виробництва та обмеженість фондового ринку спричинили попит на банківські кредити, що, в свою чергу, вимагає нарощування банківських ресурсів [6, с. 264-265].

Уподовж останніх п'яти років видані кредити банками України зменшилися у абсолютному розмірі із 911 402 млн. грн. у 2013р. до 561 328 млн. грн. у 2017 р., тобто на 350 074 млн. грн. Розглядаючи видані кредити залежно від типу позичальників, то можемо стверджувати, що за даний період кредити надані фізичним особам скоротилися на 75 710 млн. грн., поряд з тим зменшились обсяги виданих кредитів юридичним особам – на 229 512 млн. грн. Порівнюючи кредити видані за два останні роки, то кредити юридичним і фізичним особам перебували майже на однаковому рівні.

Кредитна активність банківських установ протягом 2017 року зросла. Згідно з даними НБУ, станом на 01.01.2018 р. середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті відповідала 16,7% (17,7% станом на 01.01.2017 р.). Для кредитів в іноземній валюті показник відповідав 6,4% (8,2% станом на 01.01.2017 р.). Зменшенню середньої відсоткової ставки по кредитам сприяло пом'якшення Національним банком монетарної політики у квітні-вересні 2017 року.

Протягом 2017 року обсяг клієнтського кредитного портфелю збільшився на 3,7% (36,87 млрд. грн.) та станом на 01.01.2018 р. склав 1042,80 млрд. грн. (див. рис. 2.1). Безпосередньо протягом IV кв. 2017 року обсяг клієнтського кредитного портфелю збільшився на 4,4% внаслідок відносного зростання вартості валютних кредитів. Корпоративний клієнтський кредитний портфель за підсумком 2017 р. представлений в основному коротко- та середньостроковими кредитами переважно в гривні (54%) (за цільовим спрямуванням – інші кредити (в т.ч. кредити в поточну діяльність). За результатами 2017 р. середнє значення відсоткової ставки за кредитами, наданими суб'єктам господарювання, складало 14,9% в національній валюті та 6,4% в іноземній валюті (14,6% та 6,4% відповідно на початку 2017 року). Роздрібний клієнтський кредитний портфель протягом 2017 року зріс на 6,6% та склав 174,18 млн. грн. Значний вплив на динаміку показника мала тенденція до зниження вартості кредитного ресурсу (з початку року середня ставка за кредитами домогосподарств в національній валюті скоротилася з 30,5% до 27,0% на 01.01.2018 р.). Основною складовою роздрібного клієнтського кредитного портфелю є споживчі кредити, переважно в національній валюті (в т.ч. «кешові» кредити). Обсяг іпотечних кредитів, наданих фізичним особам, станом на 01.01.2018 р. відповідав 22,16% роздрібного кредитного портфелю. В цілому, невисокі темпи розвитку іпотечного кредитування обумовлені доволі низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженістю та високою вартістю довгострокового ресурсу, а також невисоким платоспроможним попитом населення на довгострокове кредитування.

Упродовж 2017 року НБУ 4 рази змінював облікову ставку. Зниження облікової ставки НБУ супроводжувалося також поступовим зниженням вартості кредитного ресурсу на внутрішньому ринку. Як наслідок, спостерігалася тенденція до поступового відродження кредитування. З кінця 2017 року, НБУ взяв курс на підвищення облікової ставки й проведення більш жорсткої монетарної політики. Підвищення облікової ставки сприяє збільшенню привабливості національної валюти для банків. Близько 55,6% клієнтського портфелю в регіональному розрізі розміщено в північному регіоні країни (Київська обл. та Київ, а також Житомирська, Сумська та Чернігівська області)

Отже, кредитна активність банківських установ залишається низькою, що обумовлено обмеженим колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитного ресурсу. За період аналізу спостерігається зниження кредитної активності у 2015 р. Динаміку виданих кредитів комерційними банками України відображено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, спостерігається тенденція до збільшення частки ОВДП в портфелі цінних паперів, станом на 01.01.2018 вони складають 84,7% (76,8% на 01.01.2017 р.). В IV кварталі 2017 року розпочався процес запровадження нового стандарту фінансової звітності (МСФЗ 9), яким передбачено новий підхід до визначення знецінення фінансових інструментів. Також, згідно з МСФЗ 9 змінюються підходи до нарахування процентних доходів.

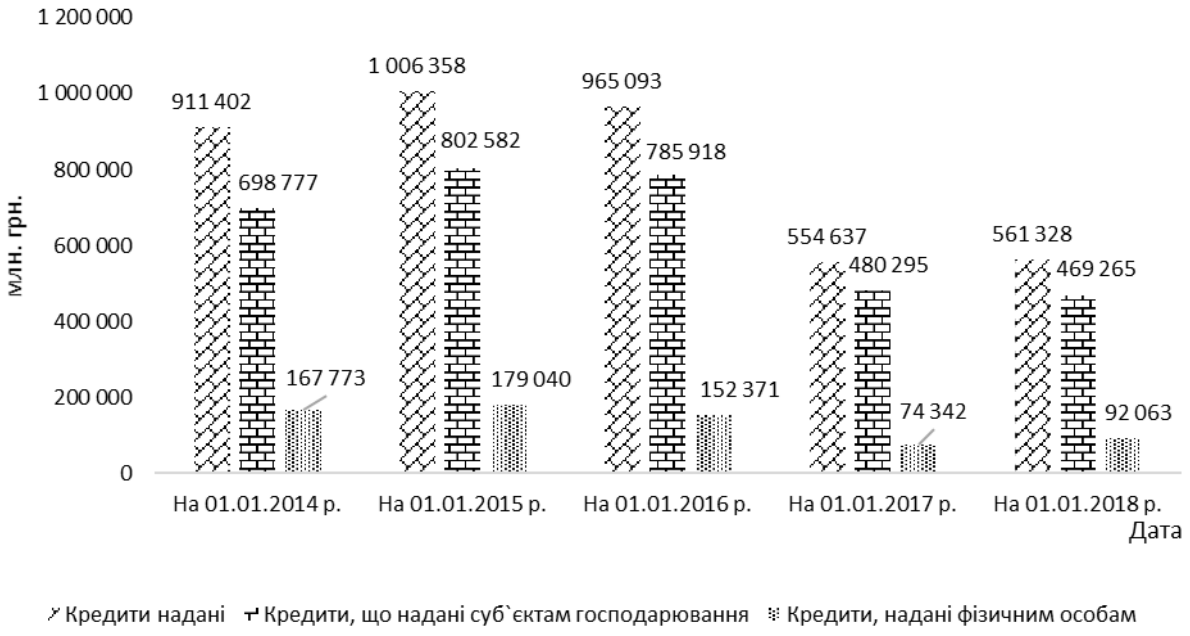


Рис. 3. Динаміка виданих кредитів комерційними банками України за 2013-2017 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами на підставі [5]

На діючі кредити їх нараховують на валову вартість активу за ефективною ставкою відсотка протягом всього періоду існування кредиту. На знецінені активи процентні доходи нараховують на чисту вартість після вирахування резервів.

За підсумком 2017 р. портфель цінних паперів банківської системи України збільшився на 28,14% і станом на 01.01.2018 р. відповідав 425,79 млрд. грн. Обсяг ОВДП у власності банків протягом 2017 р. збільшився на 41,23% до 360,8 млрд. грн.

Незважаючи на визнання неплатоспроможними ряду банківських установ, їх вплив на загальний обсяг зобов'язань був незначним, оскільки депозитний портфель цих установ був дуже малим. За строковим характером в клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до одного року. Слід зауважити, що в 2017 році депозитний ринок почав демонструвати ознаки відновлення, обсяг залучених депозитів в цьому році вперше за останні декілька років показує зростання.

З початку 2017 року встановилася тенденція до зростання обсягу як строкових вкладів так і вкладів на вимогу. Станом на 01.01.2018 р. дорівнює 47% сукупного портфелю коштів клієнтів (43% на початок 2017 року). Слід зауважити, що частка коштів, залучених на строк 1-2 роки, поступово зростає, проте загальний їх вклад у сукупний показник є незначним. Частка довгострокових депозитів (20,2% на початок 2017 року) в загальному обсязі зобов'язань банків. Частка коштів, залучених в іноземній валюті, в сукупному клієнтському портфелі залишається значною (49,0% на початок року, та 45,7% за підсумками 2017 року). Водночас зауважимо, що зміна частки валютних депозитів протягом року відбувається внаслідок сезонних коливань курсу валютної пари UAH/USD. Депозитний портфель характеризується переважанням частки Північного регіону, переважно завдяки м. Київ, через який проходить значна частина фінансових потоків країни.

Слід зазначити, що депозитна діяльність банків залежить від обраної концепції формування та реалізації депозитної політики, її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому – депозитну політику банків характеризують як стратегію і тактику банків при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банків в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення їх ліквідності [7, с. 835]. У процесі реалізації депозитної політики формується депозитний портфель, який є вагомим джерелом формування фінансових ресурсів банків.

Депозитний портфель банків України формується з депозитів як юридичних так і фізичних осіб, строкових і на вимогу та ін. За досліджуваний період обсяг депозитів фізичних осіб перевищував суму депозитів юридичних осіб, що дає підстави стверджувати про віднову довіри населення до банківських установ. Динаміка складу депозитів банків України за 2013-2017 рр. в розрізі видів наведена на рис. 4.

Як бачимо з рис. 4, найбільшу суму в обсязі депозитів займають строкові кошти фізичних осіб та кошти юридичних осіб на вимогу. Найменший обсяг банківських депозитів був у 2016 рр., проте до 2018 він поступово збільшувався. На дане

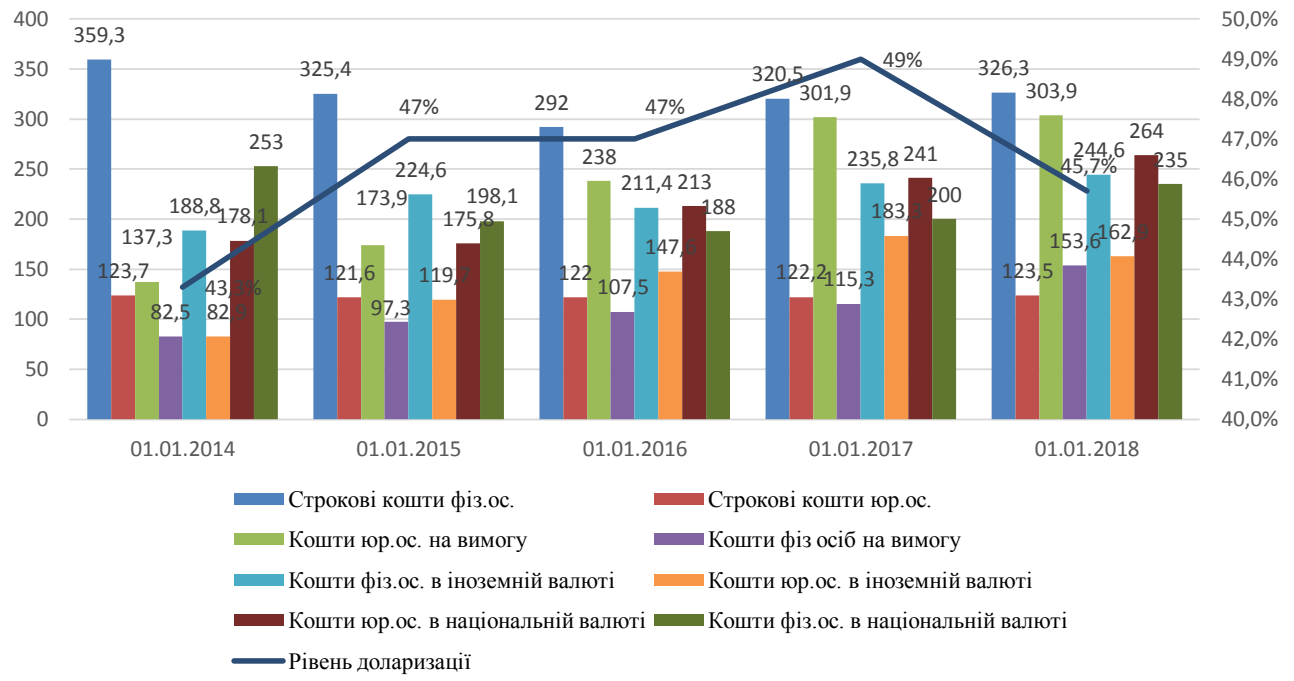


Рис. 4. Динаміка складу депозитів банків України за 2013-2017 рр. в розрізі видів (млрд. грн.) та рівня доларизації (%)

Джерело: складено авторами на підставі [4; 5]

зростання депозитів вплинули зміни в економічній та політичній ситуації в країні. За досліджуваний період обсяг депозитів фізичних осіб в іноземній валюті перевищив суму депозитів юридичних осіб в іноземній валюті, на що вплинув рівень доларизації в країні, який за 2013-2017 рр. зріс з 43,3 % на 01.01.2014 р. до 45,7 % на 01.01.2018 р. До 2017 року рівень доларизації підвищувався – це пояснюється тим, що курс долара на 01.01.2016 р. становив 24,04 грн. за дол., а вже на 01.01.2017 р. він зріс до 27,19 грн. за дол. Дана ситуація підриває довіру населення до національної валюти і долар заміщує гривню у вкладах та розрахунках. Поряд з тим, з 01.01.2017 р. до 01.01.2018 р. рівень доларизації впав на 2 %, але депозити в іноземній валюті у фізичних осіб збільшились. Це пояснюється тим, що курс долара коливається, але на одному рівні, тобто стає стабільним у відношенні до гривні і клієнти продовжують залишати свої кошти в іноземній валюті, проте на рівень доларизації це не впливає, адже гривня стабілізується.

За підсумком 2017 року доходи банків України, у порівнянні з результатом минулого року, зменшилися на 6,53% і становили 178,23 млрд. грн. Водночас, скоротилися витрати на 42,1% – до 202,59 млрд. грн. Фінансовий результат діяльності БСУ за підсумком 2017 року був негативним та становив -24,36 млрд. грн. (-159,39 млрд. грн. за підсумком 2016 року). Збільшення доходів протягом 2017 року пов'язане в першу чергу зі зменшенням відрахувань в резерви, обсяг яких скоротився на 149,6 млрд. грн., та станом на 01.01.2018 р. відповідав 48,7 млрд. грн., а також зростанням чистого процентного й чистого комісійного доходу.

Динаміку доходів і витрат банків України відображено на рис. 5. Перевищення витрат над доходами призвело до збитковості банківської системи, що, в свою чергу, привело до негативних показників рентабельності активів та капіталу.

Із рис. 5 видно, що витрати комерційних банків особливо зросли за останні 2014-2016 рр. маємо від'ємний результат діяльності банківських установ. Серед найбільш прибуткових за підсумком 2017 року були банки з іноземним капіталом Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк та Креді Агріколь Банк. На топ-3 найбільш прибуткових банків за підсумком 2017 року припадало 44,2 % загального обсягу прибутку, отриманого банківської системи України.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновки, що сучасний стан банківської системи відіграє найважливішу роль у забезпеченні руху грошових потоків, а різка зміна ринкової кон'юнктури ставить під загрозу не лише прибутковість діяльності банків, але й взагалі їх функціонування.

Основними причинами неефективності чи припинення діяльності банків є їх неспроможність нейтралізувати ризики, погашати свої зобов'язання, що зумовлено недостатністю ресурсної бази.

З одного боку, трансформаційні процеси сприяють широкому використанню раніше недоступних можливостей для національного банківського сектору, а з іншого – ця парадигма неминуче вимагає значної урегульованості внутрішньої фінансової політики.

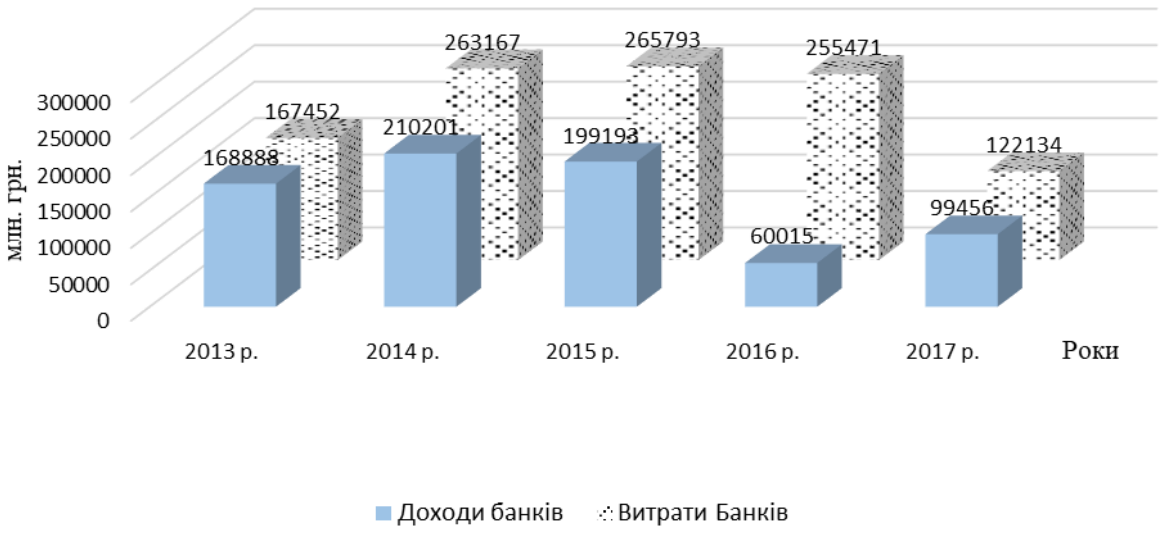


Рис. 5. Динаміка доходів і витрат банків України за 2013-2017 рр.

Джерело: складено авторами на підставі [5]

Банківському сектору національної економіки як сукупності комерційних банків притаманний системний ризик, який зумовлює втрату економічної вартості активів чи довіри до них, що негативно впливатиме на реальний сектор економіки.

У напрямі розвитку банківського сектору України необхідно: розбудувати фінансово потужну, прибуткову і стабільну банківську систему, яка ефективно виконує свою основну функцію – оптимальний перерозподіл капіталу в економіці для кредитування реального сектору, фінансового забезпечення досягнення макроекономічних пріоритетів; забезпечити вільний доступ всіх банків до рефінансування НБУ; підвищити довіру між банками і клієнтами, поповнити клієнтську базу фінансово потужними платоспроможними клієнтами та налагодити стабільну роботу на конкурентному банківському ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мединська Т.В., Боднарюк І.Л., Кропельницька С.О. Банківська система України: територіальна структура та виклики сьогодення. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Вип. 13. Т. 2. 2017. С. 80-89.

2. Барановський О.І. Сутність трансформаційних процесів у фінансовому секторі національної економіки. URL: http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/722/1/baranovskyi_substance_of_transformational.pdf.

3. Вовченко Р.С. Фінансова безпека банківського сектору економіки України: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.08. Київ, 2016. 212 с.

4. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства РЮРІК. URL: http://rurik.com.ua.

5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

6. Рущишин Н.М. Фінансові ресурси банків та особливості їх формування в сучасних умовах. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту.* Вип. 30. 2014. С. 263-279.

7. Коваленко В.В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє. *Глобальні та національні проблеми економіки.* № 4. 2015. С. 834-837.

REFERENCES:

1. Medynska T.V., Bodnaryuk I.L. and Kropel'nyts'ka S.O. (2017) Bankivs'ka systema Ukrayiny: terytorial'na struktura ta vyklyky s'ohodennya. [Banking system of Ukraine: territorial structure and challenges of the present.]. Ivanofrankivs'k: Vasyl Stefanyk PNU, pp. 80-89. (in Ukrainian).

2. Baranovs'kyy O.I. Sutnist' transformatsiynykh protsesiv u finansovomu sektori natsional'noyi ekonomiky [The essence of transformational processes in the financial sector of the national economy]. Available at: http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/722/1/baranovskyi_substance of_transformational.pdf. (in Ukrainian).

3. Vovchenko R.S. (2016) Finansova bezpeka bankivs'koho sektoru ekonomiky Ukrayiny [Financial security of the banking sector of the economy of Ukraine] (PhD Thesis), State University "University of Banking".

4. Natsionalne reytynhove ahenstvo RYURIK. Available at: http://rurik.com.ua.

5. Natsionalnyi bank Ukrainy. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index (in Ukrainian).

6. Rushchyshyn N.M. (2014) Finansovi resursy bankiv ta osoblyvosti yikh formuvannya v suchasnykh umovakh [Financial resources of banks and peculiarities of their formation in modern conditions]. Kyiv: DETUT, pp. 263-279. (in Ukrainian).

7. Kovalenko V.V. (2015) Depozytna diyal'nist' bankiv Ukrayiny: realiyi ta rozvytok na maybutnye [Deposit activity of Ukrainian banks: realities and future development]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky,* pp. 834-837. (in Ukrainian).

Rushchyshyn Nadiya
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Financial and
Economic Security and Banking Business
Lviv University of Trade and Economics
Medynska Tetyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Credit and Insurance
Lviv University of Trade and Economics
Lyhna Solomiya
Student
Lviv University of Trade and Economics

TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF MODERN QUESTIONS

The purpose of the article. In the current situation, the banking sector of Ukraine is in a difficult position. The purpose of the article is to study the transformational processes taking place in the banking sector of the national economy and their impact on the dynamics of the main indicators of the functioning of banks in the context of modern challenges.

Methodology. For solving the tasks, the following research methods were used: analysis, synthesis; comparative and statistical, generalization and grouping (in carrying out an analysis and assessment of the current state and trends of the banking sector of Ukraine.

Results. The transformational processes taking place in the banking sector of the national economy and their influence on the dynamics of the main indicators of the functioning of banks in the context of modern challenges are researched. The Banking Recovery Reform Program proposed by the National Bank of Ukraine has led to a significant reduction in the number of banks and to radical changes in the functioning of the most important systemic banks. Political and military instability, significant inflation and general economic destabilization negatively affected the banking sector and performance indicators of banks operating in Ukraine. The analysis and assessment of the current state of the banking sector in Ukraine, the dynamics of changes in the number of banks, ownership structure of banks' assets, composition and structure of banks' loan and deposit portfolios, composition of incomes and expenditures of banks of Ukraine for 2013-2017 were investigated. It was found that excess of expenses on income led to the profitableness of the banking system, which, in turn, led to negative indicators of the profitability of assets and capital of domestic banks. The directions of development of the banking sector of Ukraine in the conditions of transformational changes of the national economy are proposed.

Practical implications. The obtained results of the analysis of the research are aimed at solving problems related to the activity of banks, which makes it possible in practice to evaluate the impact of transformation processes on the results of the banking system of Ukraine as a whole. The results of the study can be used at the legislative level in determining the further directions of development of the banking sector in Ukraine.

Value/originality. In our work, investigating the current state of the banking system, it has been found that it plays the most important role in ensuring the flow of cash flows, and a sharp change in market conditions threatens not only the profitability of banks, but also their functioning in general. Issues of studying troubled banks and their role in ensuring the security and reliability of the banking sector in Ukraine determine the prospects for further development of the research.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658.014.1

Томашук І.О.
магістр
Вінницький національний аграрний університет
Терещук С.М.
магістр
Вінницький національний аграрний університет
Салькова І.Ю.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний університет

У статті досліджено, що функціонування підприємств неможливе без явно визначеної фінансової стратегії, яка є головим документом, що регламентує фінансову діяльність підприємства. Встановлено, що в умовах ринкової економіки ефективне управління фінансовою діяльністю передбачає оптимізацію потенціалу підприємства. Досліджено, що вплив на фінансові відносини втілюється за допомогою спеціальних методів: фінансового прогнозування; фінансового планування; фінансового регулювання; фінансового контролю. Підкреслено, що фінансова діяльність повинна бути направлена на вирішення наступних основних завдань: фінансової підтримки поточної виробничо-економічної та інвестиційної діяльності; пошук резервів для збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробництва та соціального розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Ключові слова: *фінансова стратегія, управління фінансовою діяльністю, методи управління фінансовою діяльністю, фінансове прогнозування.*

В статье исследовано, что функционирование предприятий невозможно без четко определенной финансовой стратегии, которая является основным документом, регламентирующим финансовую деятельность предприятия. Определено, что в условиях рыночной экономики эффективное управление финансовой деятельностью предусматривается оптимизация деятельности предприятия. Доказано, что воздействие на финансовые отношения осуществляется с помощью специальных методов: финансового прогнозирования; финансового планирования; финансового регулирования; финансового контроля. Отмечено, что финансовая деятельность должна быть направлена на решение следующих основных задач: финансовое обеспечение текущей производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности; поиск резервов увеличения доходов, прибыли, повышения рентабельности и платежеспособности; выполнения финансовых обязательств перед хозяйствующими субъектами, бюджетом, банками; мобилизация финансовых ресурсов в объеме, необходимом для финансирования производственного и социального развития, увеличения собственного капитала; контроль за эффективным, целевым распределением и использованием финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *финансовая стратегия, управление финансовой деятельностью, методы управления финансовой деятельностью, финансовое прогнозирование.*

The article studies that the operation of enterprises is impossible without a well-defined financial strategy, which is the main document regulating the financial activity of the enterprise. It is determined that in conditions of a market economy effective management of financial activity involves optimization of the company's potential. It was investigated that the influence on financial relations is carried out with the help of special methods: financial forecasting; financial planning; financial regulation; financial control. It was emphasized that financial activity should be aimed at solving the following main tasks: financial support of current production and economic and investment activity; search for reserves to increase revenues, profit, increase profitability and solvency; performance of financial obligations to business entities, budget, banks; the mobilization of financial resources to the extent necessary to finance production and social development, increase of own capital; control over efficient, targeted distribution and use of financial resources. It is researched that in connection with the constant variability of the conditions of financing of activity of enterprises and management of working capital, it is necessary to develop a strategy of management of financial stability taking into account the aforementioned risks. First of all, it is necessary: to identify and eliminate losses and losses, their causes and rebuild organizational structure in such a way that the enterprise could receive maximum profit; to establish rigorous internal control and conduct a profound revision of activities, inventory of balance sheet items, to examine in detail the composition of material assets, features of finished goods, receivables; to implement an automated information system that could timely, reliably, fully and systematically provide the governing bodies of the enterprise with the necessary information on external and internal conditions, information about the real economic situation in the enterprise; Objectively evaluate weaknesses in leadership, practical activity and qualifications of management personnel; to improve methods of enterprise management on the basis of proper selection of managers, increase their level of general and special education, and also by applying collective forms of management of the enterprise; constantly adhere to the settlement and payment discipline when calculating both suppliers and buyers of products.

Key words: *financial strategy, financial activity management, methods of financial activity management, financial forecasting.*

Постановка проблеми. Формування та розвиток ринкової інфраструктури в Україні суттєво змінює економічну, інформаційну та правову основу функціонування підприємств, зміст їх фінансової діяльності. Фінанси підприємств є основою фінансової системи країни. Фінансовий стан підприємств впливає на фінансовий стан країни в цілому. Функціонування підприємств неможливе без чітко визначеної фінансової стратегії, яка є основним документом, що регулює фінансову діяльність підприємства.

У ринковій економіці ефективне управління фінансовою діяльністю передбачає оптимізацію потенціалу підприємства. У цій ситуації важливість ефективного управління фінансовими ресурсами різко зростає. Фінансове благополуччя підприємства в цілому, його власників і працівників залежить від того, наскільки ефективно і доцільно вони перетворюються на основний і оборотний капітал, а також на засоби стимулювання робочої сили [1; 3]. У більшій чи меншій мірі роль фінансових ресурсів важлива на всіх рівнях управління

(стратегічних, тактичних, оперативних), але вона набуває особливого значення з точки зору стратегії розвитку підприємства. Таким чином, управління фінансовою діяльністю як однієї з основних функцій апарату управління підприємством стає ключовою роллю в ринковій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління фінансовою діяльністю підприємства розглянуті у працях вітчизняних вчених, в тому числі і науковців Вінницького національного аграрного університету: Г. Калетніка, Г. Заболотного, В. Тодосійчука, Л. Пронько, О. Самборської, І. Фурман, І. Салькової, А. Римар та ін. Сутність понять «фінансова діяльність підприємства» та «управління фінансовою діяльністю підприємства» трактували у своїх роботах такі вчені, як: В. Прохорова, В. Чобіток, І. Зайцева, О. Терещенко, Г. Крамаренко, О. Чорна та багато інших, але питання управління фінансовою діяльністю підприємства потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретичних основ формування управлінської діяльності підприємства та практичних рекомендацій щодо їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінанси підприємств як невід'ємна частина фінансової системи діють у сфері суспільного виробництва, де національний дохід створюється як основне джерело фінансових ресурсів. Тому можна стверджувати, що фінансовий стан всієї країни визначається станом фінансів підприємств.

До фінансування відносяться такі групи грошових відносин:

- пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;
- пов'язані з формуванням і розподілом початкових грошових доходів: виручки, валового доходу, прибутку, коштів підприємств;
- відносини, що виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з інвестуванням в цінні папери та отриманням доходу від них у вигляді відсотків, дивідендів, сплати власного капіталу та участі у розподілі прибутку від спільної діяльності, отримання та виплати штрафів;
- відносини, що виникають у підприємств з банками, страховими компаніями у зв'язку з надходженням і погашенням кредитів, виплатою відсотків за кредитами та іншими послугами, отриманням відсотків за розміщення та зберігання готівки, страхових виплат та відшкодування за різними видами страхування;
- відносини, що виникають у підприємств із державою щодо податкових та інших платежів до бюджету та позабюджетних фондів, бюджетного фінансування, субсидій та інших [6].

Об'єктом фінансових відносин на підприємстві є вартість виробленої продукції, виконаних робіт, послуг, отриманих за рахунок доходів, а також у процесі розподілу, коштів споживання, відшкодування витрат і прибутку, що є передумовою забезпечення безперервності виробництва також всі грошові надходження та накопичення, тобто фінансові ресурси підприємства.

Ефективність будь-якої ділової активності залежить від раціонального використання фінансових ресурсів, накопичених за допомогою конкретної фінансової стратегії. Під час розробки фінансової стратегії компанії вчені та практикуючі фахівці рекомендують враховувати такі стратегічні цілі:

- максимізація прибутку підприємства;
- оптимізація структури капіталу;
- досягнення прозорості фінансово-економічного стану підприємства;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- створення ефективного фінансового механізму;
- використання ринкових методів залучення додаткових фінансових ресурсів [4; 5].

Процес фінансового управління підприємством базується на механізмі стратегічного фінансового менеджменту, який є системою ключових елементів, що регулюють розробку та реалізацію управлінських рішень у сфері перспективної фінансової діяльності.

Вплив на фінансові відносини здійснюється за допомогою спеціальних методів:

- фінансового прогнозування;
- фінансового планування;
- фінансового регулювання;
- фінансового контролю.

Варто також врахувати елементи управління фінансовою діяльністю підприємства, які включають:

- прийняття рішень з фінансових питань, їх специфікація та розробка методів впровадження;
- інформаційна підтримка шляхом складання та аналізу фінансової звітності підприємства;
- розробка та реалізація фінансової політики підприємства з використанням різних фінансових інструментів;
- організація управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- оцінка інвестиційних проектів та формування портфеля інвестицій, оцінки вартості капіталу, фінансового планування та контролю [2; 5].

Управління фінансовою діяльністю підприємства реалізує свою головну мету і основні завдання шляхом здійснення певних функцій. Основні функції управління фінансовою діяльністю підприємства представлені в табл. 1.

Сьогодні більшість українських підприємств перебувають у складній фінансовій ситуації, оскільки взаємні неплатежі між суб'єктами господарювання, високі податкові та банківські процентні ставки призводять до неплатоспроможності підприємств. Зовнішньою ознакою

Таблиця 1

Основні функції управління фінансовою діяльністю підприємства

№ з/п	Функції	Характеристика
1	Розроблення фінансової стратегії підприємства	при формуванні системи функцій формується система цілей і завдань фінансової діяльності на довгостроковий період. Фінансова стратегія підприємства розглядається як невід'ємна частина загальної стратегії її економічного розвитку
2	Створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію всіх аспектів фінансової діяльності підприємства	у процесі реалізації цієї функції управління фінансовою діяльністю необхідно забезпечити постійну адаптацію цих організаційних структур до мінливих умов функціонування підприємства та напрямів фінансової діяльності
3	Формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень	у процесі реалізації цієї функції слід визначити обсяг і зміст управління фінансовою діяльністю; формуються зовнішні та внутрішні джерела інформації, що відповідають цим потребам
4	Аналіз різних аспектів фінансової діяльності підприємства	у процесі реалізації цієї функції проводиться експрес-глибокий аналіз окремих фінансових операцій; фінансові результати діяльності філій та окремих підрозділів підприємства; узагальнені результати діяльності підприємства в цілому і в контексті його окремих областей
5	Планування фінансової діяльності компанії в основних напрямках	з виконанням функцій розвитку, пов'язаних зі стратегічними планами та системами поточних планів і оперативних бюджетів у ключових сферах фінансової діяльності різних структурних підрозділів та підприємства в цілому
6	Розробка ефективної системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень у сфері фінансової діяльності	при реалізації цієї функції створюється система стимулів і санкцій у контексті керівників і керівників окремих структурних підрозділів підприємства з метою реалізації та виконання встановлених цільових фінансових показників, фінансових норм і планових завдань
7	Впровадження ефективного контролю за виконанням управлінських рішень, прийнятих у сфері фінансової діяльності	реалізація цієї функції пов'язана зі створенням системи внутрішнього контролю на підприємстві, розподілом контрольних обов'язків окремих служб і фінансових менеджерів, визначенням системи моніторингових показників і контрольних періодів, оперативного реагування на результати контролю

Джерело: сформовано на основі [6]

неплатоспроможності (банкрутства) підприємства є призупинення його поточних платежів і неможливість задоволення вимог кредиторів протягом трьох місяців з моменту їх виконання [1; 3]. Тому при підготовці кожного управлінського рішення у сфері формування та використання фінансових ресурсів і організації грошового обігу слід враховувати альтернативні можливості для дій. У випадку альтернативних управлінських рішень, їх вибір для реалізації повинен базуватися на системі критеріїв, що визначають фінансову стратегію або конкретну фінансову політику підприємства. Система таких критеріїв встановлюється самим підприємством.

Сьогодні фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів фінансового забезпечення функціонування підприємств і досягнення поставлених цілей, тобто практичної фінансової роботи.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на вирішення наступних основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничої, економічної та інвестиційної діяльності;
- пошук резервів для збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування промислового та соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів [2; 3].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, управління фінансовою діяльністю як однією з головних функцій апарату управління підприємства має ключову роль у ринковій економіці, яка є своєрідною професійною діяльністю, спрямованою на управління фінансово-економічним функціонуванням підприємства і є одним з ключових елементів всієї системи управління сучасним підприємством.

Внаслідок постійної нестабільності умов фінансування підприємств та управління оборотним капіталом необхідно розробити стратегію управління фінансовою стабільністю з урахуванням зазначених вище ризиків. Перш за все потрібно:

- виявляти та ліквідувати втрати та збитки, їх причини та реорганізувати організаційну структуру таким чином, щоб підприємство могло отримати максимальний прибуток;
- встановити суворий внутрішній контроль і провести глибокий перегляд діяльності, інвентаризацію статей балансу, детально вивчити склад матеріальних цінностей, особливості готової продукції, дебіторську заборгованість;
- запровадити автоматизовану інформаційну систему, яка б вчасно, надійно, повно і

систематично могла надавати керівним органам підприємства необхідну інформацію про зовнішні та внутрішні умови, інформацію про реальну економічну ситуацію на підприємстві;

Об'єктивно оцінити недоліки в керівництві, практичній діяльності та кваліфікації управлінського персоналу;

- удосконалити методи управління підприємством на основі правильного підбору керівників, підвищити їх рівень загальної та спеціальної освіти, а також застосовувати колективні форми управління підприємством;

- постійно дотримуватися розрахунково-платіжної дисципліни при розрахунку як з постачальникам, так і з покупцями продукції.

Комплексне впровадження цих заходів покращить фінансове становище будь-якого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калетнік Г.М. Стратегіко-інституційні засади ефективності використання потенціалу аграрного сектора економіки. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Економіка. фінанси. менеджмент: актуальні питання науки і практики».* 2015. Вип. 1. С. 3-14.

2. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 392 с.

3. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток: колективна монографія / Укр. інж.-пед. акад.; заг. ред. д-р екон. наук, проф. В.В. Прохорова. Харків : НТМТ, 2013. 320 с.

4. Салькова І.Ю., Римар А.Ю. Основи забезпечення фінансової безпеки. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Вип. 20. С. 889-893.

5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: моногр. Київ : КНЕУ, 2004. 268 с.

6. Чобіток В.І., Зайцева І.С. Управління фінансовою діяльністю підприємства: теоретичні аспекти. *Стратегічні орієнтири розвитку національної економіки.* 2013. № 14. С. 303-310.

REFERENCES:

1. Kaletnik H.M. (2015) Stratehiko-instytutsiini zasady efektyvnosti vykorystannia potentsialu ahrarnoho sektora ekonomiky [Strategic-institutional principles of effectiveness of using the potential of the agricultural sector of the economy]. *Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal «Ekonomika. finansy. menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky»*, vyp. 1, pp. 3-14. (in Ukrainian).

2. Kramarenko H.O., Chorna O.Ie. (2008) Finansovyi analiz. [Financial analysis] Pidruchnyk. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 392 p. (in Ukrainian).

3. Prokhorova V.V. (2013) Potentsial pidpryiemstva: formuvannia, upravlinnia ta rozvytok: kolektyvna monohrafiia [Potential of the enterprise: formation, management and development: collective monograph] / Ukr. inzh.-ped. akad.; zah. red. d-r ekon. nauk, prof. V.V. Prokhorova. Kh.: NTMT, 320 p. (in Ukrainian).

4. Salkova I.Yu., Rymar A.Yu. (2017) Osnovy zabezpechennia finansovoi bezpeky. [Fundamentals of financial security]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vyp. 20, pp. 889-893. (in Ukrainian).

5. Tereshchenko O.O. (2004) Antykryzove finansove upravlinnia na pidpryiemstvi: monohr. [Anti-crisis financial management at the enterprise: monogr.] / O.O. Tereshchenko. Kyiv: KNEU, 268 p. (in Ukrainian).

6. Chobitok V.I., Zaitseva I.S. (2013) Upravlinnia finansovoiu diialnistiu pidpryiemstva: teoretychni aspekty. [Management of financial activity of the enterprise: theoretical aspects]. Stratehichni oriientyry rozvytku natsionalnoi ekonomiky, №14, pp. 303-310 (in Ukrainian).

Tomashuk Ivan
Master
Vinnytsia National Agrarian University
Tereshchuk Sergey
Master
Vinnytsia National Agrarian University
Salkov Iryna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
Vinnytsia National Agrarian University

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. The formation and development of market infrastructure in Ukraine significantly alter the economic, information and legal environment of the functioning of enterprises, the content of their financial activities. The financial condition of enterprises affects the financial position of the country as a whole. Functioning of enterprises is impossible without a well-defined financial strategy, which is the main document regulating the financial activity of the enterprise.

Methodology. In a market economy, effective management of financial activity involves optimizing the company's potential. The financial well-being of the company as a whole, its owners and employees depends on how efficiently and expedient they are transformed into fixed and working capital, as well as on means of stimulating labor. The role of financial resources is important at all levels of government (strategic, tactical, operational), but it takes on a particular importance in terms of enterprise development strategy.

Results. It was investigated that the finances of enterprises as an integral part of the financial system function in the field of social production, which creates national income as the main source of financial resources.

It is determined that the following groups of monetary relations are related to the finance: the formation of the authorized fund of economic entities; related to the formation and distribution of initial cash income: revenue, gross income, profits, funds of enterprises; the relations that arise between economic entities in connection with the investment in securities and the receipt of income from them in the form of interest, dividends, equity payments and participation in the distribution of profits from joint activities, the receipt and payment of fines; relations that arise from enterprises with banks, insurance companies in connection with the receipt and repayment of loans, payment of interest on loans and other services.

It is emphasized that the effectiveness of any business activity depends on the rational use of financial resources accumulated through the use of a particular financial strategy. In developing the financial strategy of the enterprise, scientists and practices recommend that the following strategic goals be taken into account: maximizing the profit of the enterprise; optimization of capital structure; achievement of transparency of the financial and economic condition of the enterprise; ensuring investment attractiveness of the enterprise; creation of an effective financial mechanism; use of market methods for attracting additional financial resources.

It has been characterized that the impact on financial relations is carried out using special methods: financial forecasting; financial planning; financial regulation; financial control.

Practical implications. It is indicated that today most of Ukrainian enterprises are in a difficult financial situation, because mutual non-payments between economic entities, high tax and bank interest rates lead to insolvency of enterprises. It was emphasized that in the presence of alternative management decisions, their choice for implementation should be based on a system of criteria defining a financial strategy or a specific financial policy of the enterprise. The system of such criteria is set by the enterprise itself.

Value/originality. It is indicated that due to the constant volatility of the conditions of financing of enterprises and management of working capital, it is necessary to develop a strategy of management of financial stability taking into account the above-mentioned risks. First of all, it is necessary: to identify and eliminate losses and losses, their causes and rebuild organizational structure in such a way that the enterprise could receive maximum profit; to establish rigorous internal control and conduct a profound revision of activities, inventory of balance sheet items, to examine in detail the composition of material assets, features of finished goods, receivables; to implement an automated system of information that could timely, reliably, fully and systematically provide the governing bodies of the enterprise with the necessary information on external and internal conditions, information about the real economic situation in the enterprise.

Comprehensive implementation of these measures will improve the financial position of any enterprise.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL BASIS OF MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

УДК 658.15

Чемчикаленко Р.А.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Сукрушева Г.О.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Ткаченко А.Ю.
студент
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

В представленому дослідженні, визначено поняття управління фінансовим станом підприємства, в сучасних умовах розвитку економіки держави. На основі літературних джерел, авторами наведене власне поняття цієї економічної категорії – фінансовий стан це результат фінансово-господарської діяльності підприємства, який можна оцінити за допомогою комплексних показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів його фінансової конкурентоздатності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності та виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Обґрунтовано основні інструменти діагностики фінансового стану підприємства. Доведено необхідність постійного моніторингу фінансового стану, виходячи із постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. В роботі узагальнено етапи формування управлінських рішень щодо фінансового стану підприємства.

Ключові слова: *фінансовий стан, фінансова стійкість, вартість підприємства, платоспроможність, фінансові ресурси, фінансова спроможність.*

В представленном исследовании, определено понятие управления финансовым состоянием предприятия, в современных условиях развития экономики государства. На основе литературных источников, авторами приведенное само понятие этой экономической категории – финансовое состояние это результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который можно оценить с помощью комплексных показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов его финансовой конкурентоспособности, т.е. платежеспособности, кредитоспособности и выполнения обязательств перед государством и другими предприятиями. Обоснованы основные инструменты диагностики финансового состояния предприятия. Доказана необходимость постоянного мониторинга финансового состояния, исходя из постоянных изменений внешней и внутренней среды предприятия. В работе обобщены этапы формирования управленческих решений относительно финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: *финансовое состояние, финансовая устойчивость, стоимость предприятия, платежеспособность, финансовые ресурсы, финансовая состоятельность.*

In the presented study, the concept of management of the financial condition of the enterprise, in modern conditions of development of the state economy is defined. On the basis of literary sources, the authors cited the very concept of this economic category - the financial condition is the result of the production and financial activity of an enterprise; it can be assessed on the basis of a system of indicators characterizing the availability, placement and use of financial resources of its financial competitiveness, i.e. solvency, creditworthiness and fulfillment of obligations to the state and other enterprises. The main tools for diagnosing the financial condition of the company are substantiated. Proved the need for continuous monitoring of the financial condition, based on the constant changes in the external and internal environment of the enterprise. The paper summarizes the stages of formation of management decisions regarding the financial condition of the company. The essence of assessing the financial condition of an enterprise is to obtain complete, reliable and timely information on the financial capabilities of the enterprise, identification of changes, development trends and factors of influence. The object of analysis can be an enterprise, its structural subdivision, as well as a business operation. The subjects of analysis are users of financial information about the activities of the company, which are directly or indirectly interested in obtaining it. The assessment of the financial condition of the company helps to timely solve the issues of improving the current movement of financial resources, their formation and use, planning of economic activity. On its basis, financial support of the strategy and tactics of the enterprise for the long-term period is being built. The main tasks of financial activity are: the choice of the optimal forms of financing, the structure of the capital of the enterprise and the directions of its use in order to ensure a stable high profitability; balancing on time of receipts and expenses of means of payment; maintenance of proper liquidity and timeliness of settlements. The main content of the financial activity of an enterprise (organization) is the proper provision of financing.

Key words: *financial condition, financial stability, enterprise value, solvency, financial resources, financial viability.*

Постановка проблеми. В умовах економічної реформи суб'єктам підприємницької діяльності необхідно змінювати умови та принципи управління фінансовим станом підприємства. Саме тому гостро постала проблема ефективного управління фінансовим станом суб'єктів підприємницької діяльності, виникла необхідність у розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на самих підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою ефективного управління фінансовим станом підприємства займаються багато науковців таких як: М.Ю. Аверіна, А.О. Петінова, О.Я. Базілінська, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, М.Д. Білик, в роботах яких можна побачити напрями удосконалення управління фінансовим станом підприємства.

Постановка завдання. Метою роботи є теоретичне обґрунтування управління фінансовим станом підприємства в сучасних умовах розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні головною проблемою ефективного функціонування підприємств України є відсутність комплексної системи оцінки фінансового стану підприємств, яка б справді допомагала керівництву підприємства виявляти больові точки та ухвалювати правильні управлінські рішення. Особливістю формування ринкової економіки, крім посилення впливу жорсткої конкурентної боротьби, є зміни

в технології виробництва, комп'ютеризація опрацювання економічної інформації, постійні нововведення в податковому законодавстві, зміни процентних ставок і курсів валют тощо. В цих умовах перед керівництвом підприємства виникає багато проблемних питань. Відповідь на них може дати діагностика фінансового стану, яка є одним з інструментів дослідження ринку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, за допомогою якого відбувається раціональний розподіл матеріальних і фінансових ресурсів. Усі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності підприємства. Наявність фінансових ресурсів є необхідною, але не достатньою умовою для оцінки раціональності господарської діяльності, що відображається у фінансовому стані підприємства. В табл. 1. представлено морфологічну оцінку поняття «фінансовий стан підприємства»

Для детального обґрунтування поняття управління фінансовим станом підприємства, необхідно дати оцінку терміну «управління». На думку Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш, управління – це цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт управління за допомогою певної системи методів і технічних засобів з використанням особливої технології для досягнення поставленої мети у короткостроковій та довгостроковій перспективі. П.Ф. Друкер у своєму дослідженні «Практика менеджменту» розглядає управління у широкому та вузькому розумінні. Управління в широкому розумінні – це загальна система відносин і явищ управління в природі та суспільстві, у вузькому – це технологічна організація об'єкта управління [1, с. 45].

Основні інструменти діагностики фінансового стану підприємства узагальнено на рис. 1.

Слід зазначити, що фінансовий стан визначає місце підприємства в економічному середовищі, а також наскільки ефективними і безризиковими можуть бути його ділові відносини з комерційними банками, постачальниками, потенційними інвесторами і позичальниками. Для підприємства, як і для його партнерів, представляє інтерес не тільки

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Поняття	Ключові слова
М.Ю. Аверіна [2, с. 52]	Фінансовий стан підприємства визначається в платоспроможності підприємства внаслідок кругообігу засобів. Стійкість фінансового стану – необхідна вимога діяльності підприємства в ринкових умовах.	стійкість фінансового стану
А.О. Пітінова [3, с. 65]	Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоздатності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності	фінансова конкурентоздатність
О.Я. Базілінська [4 с. 6]	Фінансовий стан підприємства розглядається як сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства	сукупність показників
Г.В. Савицька [5, с.577]	Складна економічна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообороту і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку	стан капіталу
Ю.С. Цал-Цалко [6, с. 296]	Визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів економічних систем, реальні та потенційні фінансові можливості	використання ресурсів економічних систем
М.Д. Білик [7, с. 122]	Реальна і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою	реальна і потенційна фінансові спроможність
Узагальнимо – фінансовий стан це результат господарської діяльності підприємства, який можна оцінити за допомогою комплексних показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів його фінансової конкурентоздатності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності та виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.		

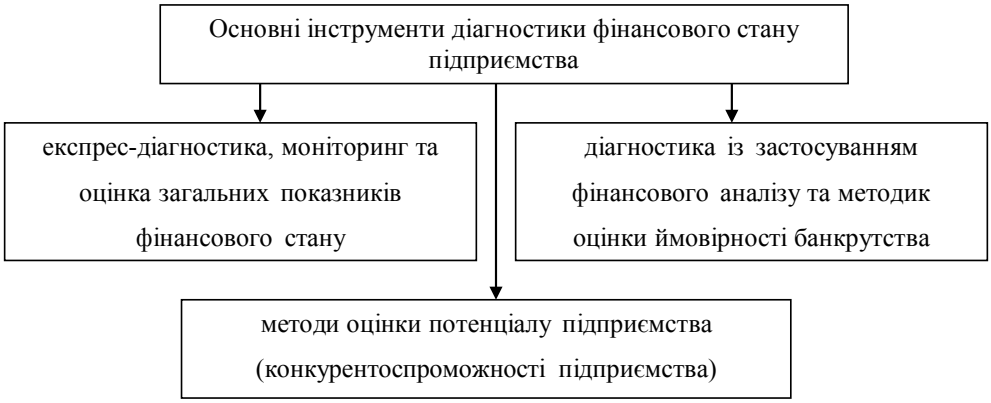


Рис. 1. Основні інструменти діагностики фінансового стану підприємства

фактичний стан подій, тобто те, що було, але і очікуваний фінансовий стан. При проведенні оцінки фінансового стану підприємства слід вивчати значення отриманих в результаті аналізу фінансового стану показників, з точки зору відповідності їх фактичних значень нормативним для конкретного підприємства рівням, визначати фактори, що вплинули на величину показника в звітному періоді та здійснювати прогноз її величини на перспективу [8, с. 42]. Оцінка фінансового стану підприємства в умовах ринкових відносин особливо важлива для визначення конкуренції і фінансової стабільності, надійності підприємства як партнера. Значною мірою втрачає значення контроль виконання планів, які регламентують діяльність підприємств, росте потреба в аналізі платоспроможності і ліквідності підприємства.

Оптимальний фінансовий стан підприємства багато в чому обумовлений стійкістю фінансової системи підприємства до змін різних зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначає необхідність проведення регулярної її оцінки і вироблення напрямків підвищення її ефективності.

В умовах посилення зовнішньої та внутрішньої конкуренції, загострення економічної ситуації та нестабільного становища в політичній сфері нашої країни підприємства досить часто через непродумане управління фінансовим станом опиняються на межі банкрутства. Через неправильне управління фінансовим портфелем усі підприємства, які не мають чіткого уявлення щодо їх фінансового стану та не знають як його контролювати, стикаються зі значними фінансовими й управлінськими труднощами. Формуванню управлінського рішення передують наступні етапи, які узагальнено на рис. 2.

Правильне управління фінансовим станом, особливо за несприятливих умов – це запорука успішної та прибуткової діяльності в довгостроковому періоді.

Розвиток можливих негативних кризових явищ, які впливають на підприємство, можна попередити завдяки забезпеченню інформацією персоналу з управління, постійному моніторингу стану справ у країні, де знаходиться підприємство, та у світі, безперервному аналізу фінансового стану та аналізу поточного стану фінансової стійкості підприємства, своєчасній оцінці, його здатності втриматись на ринку в період кризового явища і мати розвиток після нього.

Зміст управління фінансовим станом підприємства полягає в ефективному, безперервному моніторингу та в досягненні оперативних, тактичних та стратегічних цілей підприємства, що заплановані підприємством на поточний та майбутній період.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження, можливо визначити, що управління фінансовим станом підприємства це складний процес – результатом якого буде одержання позитивного фінансового результату під-

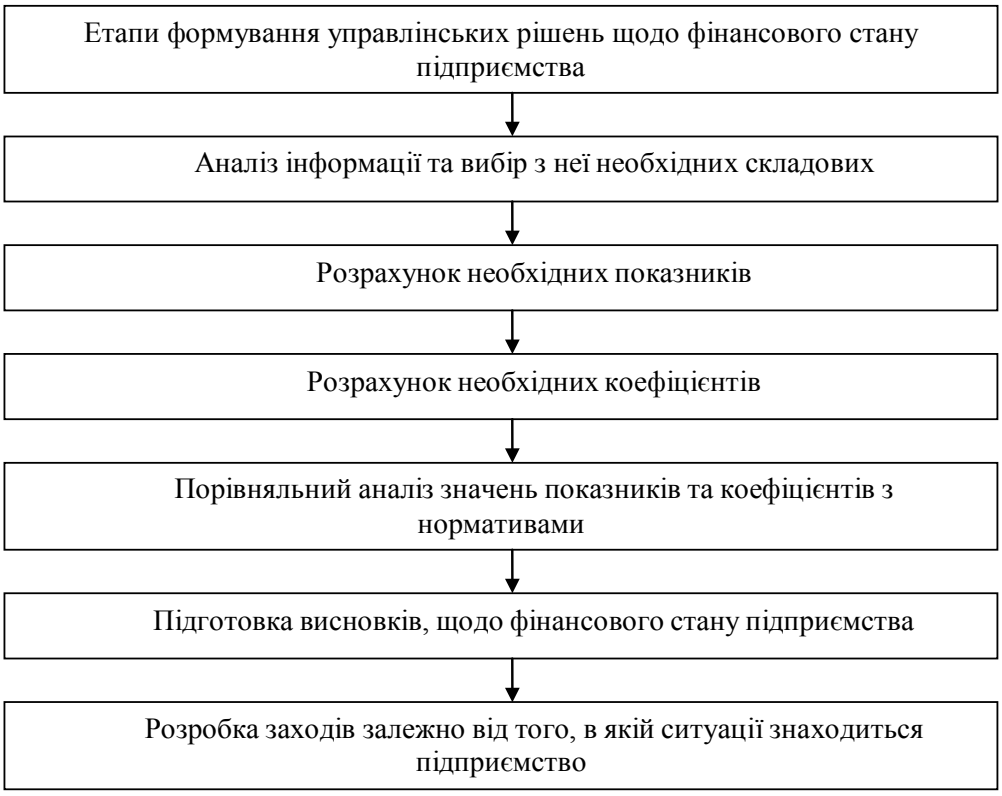


Рис. 2. Етапи формування управлінських рішень щодо фінансового стану підприємства

Джерело: [3, с. 382]

приємством, і поступове збільшення його ринкової вартості. Поглиблений моніторинг, використання різних методів оцінки фінансового стану дадуть змогу фінансовим менеджерами приймати ефективні та вчасні рішення щодо управління наявними фінансовими ресурсами підприємства, вирішувати питання залучення необхідних фінансових ресурсів за прийнятними умовами, тобто в мінливих умовах економічних перетворень впроваджувати різні моделі з управління фінансовим станом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стеців Л.П. Теоретико-методичні аспекти управління фінансовим станом підприємства. *Наукові записки.* № 1-2. 2014. С. 44-48.

2. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки.* 2012. № 9. С. 92-100.

3. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства:сутність і необхідність. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки.* 2013. № 4. С. 379-389.

4. Базілінська. О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 328 с.

5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 662 с.

6. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія практика та інтерпретація : монографія. Житомир : Житомир. держ. технолог. ун-т, 2004. 506 с.

7. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України.* 2005. № 3. С. 117-128.

8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. Київ : Знання, КОО, 2006. 378 с.

REFERENCES:

1. Steciv L.P. (2014). Teoretiko – metodichni aspekti upravlinnya finansovim stanom pidpriyemstva [Theoretical and methodical aspects of management of the financial condition of the enterprise]. *Naukovi zapiski,* № 1, pp. 44-48 (in Ukrainian).

2. Averina M.Yu. (2012) Analiz ta ocinka finansovogo stanu pidpriyemstva: shlyahi pokrashennya. [Analysis and evaluation of the financial condition of the enterprise: ways of improvement]. *Aktualni problemi ekonomiki,* № 9, pp. 92-100. (in Ukrainian).

3. Pitinova A.O. (2013). Kompleksna ocinka finansovogo stanu pidpriyemstva:sutnist i neobhidnist. [Comprehensive assessment of the financial condition of an enterprise: the nature and necessity]. *Molodizhnij naukovij visnik UABS NBU, Seriya: Ekonomichni nauki,* № 4, pp. 379-389. (in Ukrainian).

4. Bazilinska. O.Ya. (2012). Finansovij analiz: teoriya ta praktika: navch. posib. [dlya stud. vish. navch. zakl.] [Financial Analysis: Theory and Practice]. Kiev: Centr uchbovoyi literaturi, 328 p. (in Ukrainian).

5. Savytska H.V. (2005) Ekonomichnyi analiz diialnosti pidpryiemstva. [Economic analysis of enterprise activity]. navch. posib. Kiev: Znannia. (in Ukrainian).

6. Tsal-Tsalko Yu.S. (2004) Statystychnyi analiz finansovoi zvitnosti: teoriia praktyka ta interpretatsiia. [Statistical Analysis of Financial Reporting: Theory of Practice and Interpretation]. Monohrafiia. Zhytomyr: Zhytomyr. derzh. tekhnoloh. un-t. (in Ukrainian).

7. Bilyk M.D. (2005) Sutnist i otsinka finansovoho stanu pidpryiemstv. [The essence and assessment of the financial condition of enterprises]. *Finansy Ukrainy,* № 3, pp. 117-128. (in Ukrainian).

8. Korobov M.Ya. (2006) Finansovo-ekonomichnyi analiz diialnosti pidpryiemstv: [Financial and economic analysis of enterprises]. navch. posib. Kiev : Znannia, KOO. (in Ukrainian).

Chemchykalenko Ruslan
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics
Sukrusheva Hanna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
V.N. Karazin Kharkiv National University
Tkachenko Alina
Student
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL BASIS OF MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. In conditions of economic reform, business entities must change the conditions and principles of management of the financial condition of the enterprise. That is why the problem of effective management of the financial status of business entities was acutely felt, there was a need to develop a system of diagnosis and prevention of bankruptcy, as well as crisis exit strategies at the enterprises themselves, therefore this research topic is relevant. The purpose of the work is theoretical substantiation of the management of the financial condition of the enterprise in the current conditions of economic development.

Methodology. In this paper a theoretical analysis of the management of the financial state of the enterprise was conducted, based on a comparison of categorical apparatus, generalization, and synthesis with the help of modern literary sources.

Results. Today, the main problem of the effective functioning of Ukrainian enterprises is the lack of a comprehensive system for assessing the financial condition of enterprises, which would really help the management of the company to identify the pain points and make the right managerial decisions. The peculiarity of the formation of a market economy, in addition to increasing the impact of hard competition, is the change in production technology, computerization of the processing of economic information, constant innovations in tax legislation, changes in interest rates and exchange rates, etc. In these circumstances, before the management of the company there are many problematic issues. The answer to them can be a diagnosis of financial condition, which is one of the tools of market research and ensuring the competitiveness of the enterprise, through which the rational distribution of material and financial resources is carried out. All these monetary relations form the content of financial activity of the enterprise. The availability of financial resources is a necessary, but not sufficient condition for assessing the rationality of economic activity, reflected in the financial state of the enterprise.

Generally – the financial condition is the result of an enterprise's economic activity, which can be assessed with the help of complex indicators characterizing the availability, placement and use of financial resources of its financial competitiveness, that is, solvency, creditworthiness and fulfillment of obligations to the state and other enterprises.

Practical implications. On the basis of the research, it is possible to determine that management of the financial state of the enterprise is a complex process – the result of which will be the receipt of a positive financial result of the enterprise, and a gradual increase in its market value. In-depth monitoring, the use of various methods for assessing the financial situation, will enable financial managers to make effective and timely decisions on managing the company's financial resources and to decide on the attraction of the necessary financial resources under acceptable conditions, ie to introduce different models for managing the financial condition of the enterprise under changing conditions of economic transformation.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ АУДИТУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ
GENERAL BASIS OF THE AUDIT OF SMALL ASSETS

УДК 657.631

Костишин Н.С.
к.е.н., доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
Ковальчук Ю.П.
викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто сутність категорії «малоцінні активи», що полягає у їх розподілі на малоцінні необоротні матеріальні активи та оборотні малоцінні засоби – МШП. Систематизовано та уточнено загальні основи аудиту цих об'єктів діяльності підприємства, зокрема встановлено принципи, мету, завдання, джерела та нормативну базу аудиту малоцінних активів. Наведено модель процесу проведення операційного аудиту малоцінних активів. Суть такого аудиту, згідно з міжнародною практикою розмежування аудитів за їх об'єктами, полягає у встановленні й підтвердженні аудиторським висновком дотримання суб'єктами господарювання вимог чинного законодавства, що регулює відображення інформації про ці об'єкти в обліку та оподаткуванні. Визначено перелік методів, способів чи прийомів, які аудитор має можливість застосовувати залежно від поставлених завдань, окреслених цілей, невирішених питань дослідження та проведення перевірки.
Ключові слова: *малоцінні активи, малоцінні необоротні матеріальні активи, малоцінні швидкозношувані предмети, стандарти аудиту, операційний аудит, методи аудиту, аудиторські докази.*

В статье рассмотрена сущность категории «малоценные активы», что состоит из малоценных необоротных материальных активов и оборотных малоценных средств – МБП. Систематизированы и уточнены общие основы аудита этих объектов деятельности предприятия, в частности установлены принципы, цели, задачи, источники и нормативная база аудита малоценных активов. Приведена модель процесса операционного аудита малоценных активов. Его суть, согласно международной практике разграничения аудитов по их объектам, состоит в установлении и подтверждении заключением аудитора соблюдения хозяйственными субъектами требований действующего законодательства, которое регулирует формирование информации об этих объектах в учете и налогообложении. Определен перечень методов, способов или приемов, которые аудитор имеет возможность применять в зависимости от поставленных задач, очерченных целей, нерешенных вопросов исследования и проведения проверки.
Ключевые слова: *малоценные активы, малоценные необоротные материальные активы, малоценные быстроизнашивающиеся предметы, стандарты аудита, операционный аудит, методы аудита, аудиторские доказательства.*

The article considers the essence of the category of "less valuable assets", which consists in their distribution into low-value non-negotiable tangible assets and reversible low-value means - IBE. The general bases of audit of these objects of activity of the enterprise are systematized and specified, in particular: the principles, purpose, tasks, sources and normative base of audit of low value assets are established. The model of the process of operating an audit of low value assets is presented. The essence of such an audit, in accordance with the international practice of demarcation of audits on their objects, is the establishment and confirmation by an auditor's report of the compliance of the business entities with the requirements of the current legislation, which regulates the display of information about these objects in accounting and taxation. The list of methods, methods or techniques that the auditor has the opportunity to apply depending on the tasks, the goals set, the unresolved issues of the research and the conduct of the verification are determined. In order to increase the effectiveness of the audit, the article focuses on certain performance criteria: the orientation of the management system of the MNMA and the IBE, the minimum cost of their maintenance, assessment of the target use, marketing research, analysis of the system of replenishment of low-value assets and worn items. The sequence of carrying out the audit, which is confirmed by the formation of a program of audit of low value assets in the relevant sections, is outlined. That is, the development of such a document, which contains the tasks of the audit of low-value non-negotiable and circulating assets, the audit of what should be done to solve the above tasks, the scope and timing of their implementation, elements of testing and analytical procedures. As the work audit program is one of the two components of the audit planning planning, the article provides for the first generation of a general plan for audit of low value assets, which is mandatory and therefore ensures the effective and timely performance of the auditor's work. Consequently, the primary task of auditing low value assets is to confirm the legality of the definition of the company MNMA and the IBE, namely the correct separation of them into negotiable and non-negotiable, in accordance with the conditions specified in the accounting policies of the enterprise in accordance with the order of the manager.
Key words: *low-value assets, low-value non-negotiable tangible assets, low-value high-value items, standards of audit, operational audit, audit methods, audit evidence.*

Постановка проблеми. Малоцінні активи, як правило, виконують роль допоміжних засобів праці або створюють належні умови для праці. Вони представлені численними номенклатурами, різними за функціональним призначенням: інструменти, інвентар, спецодяг, меблі, канцтовари, посуд, столова білизна тощо. Вартість окремих одиниць, як правило, є незначною у масштабах підприємства. Такі характеристики часто є полем для зловживань. В умовах невизначеності нормативно-правового забезпечення обліку малоцінних активів в частині їх складу та групування, визначення їх вартісної межі, класифікації і розмежування на оборотні й необоротні активи, використання субрахунків, аналітичних рахунків для їх обліку знижується дієвість контрольної функції за наявністю і рухом цих об'єктів. Оскільки вони є основою ефективного, постійного виробничого процесу, то контроль за їх надходженням, правильним оформленням в бухгалтерському обліку та списанням є необхідним завданням для підприємства. Стан, формування й використання малоцінних активів –

це визначальний чинник забезпечення конкурентоспроможності на ринку виробленої продукції. Саме тому виникає потреба в проведенні аудиторської перевірки як незалежного контролю, який здійснюється незалежними спеціалістами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади та особливості обліку, оцінки, документального оформлення малоцінних та швидкозношуваних засобів відображені у працях таких учених, як М.І. Беленкова, О.Д. Данілова, Т.В. Маєтко, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, С.Й. Сажинець та інші. Однак оскільки малоцінні активи займають особливе місце в загальній структурі майна та загальній системі функціонування підприємства, то питання аудиту правильного документального оформлення, оцінки та відображення в обліку цих активів є актуальними та потребують вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація загальних основ та визначення методики аудиту малоцінних активів на підприємствах в Україні в умовах удосконалення законодавчо-нормативної бази.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активи підприємства розділяють на оборотні та необоротні, враховуючи критерій – термін їх використання: активи, які використовуються понад один рік, є необоротними, а відповідно, які використовуються до року, – оборотними. Серед цих активів є засоби праці, які мають невисоку вартість, а частина з них використовується у недовготривалому періоді, тобто вони є малоцінними. Для означення малоцінних активів в обліку використовуються такі поняття, як малоцінні швидкозношувані предмети (МШП), що зараховують до оборотних активів, і малоцінні необоротні матеріальні активи (МНМА), які є складовою необоротних активів.

Незважаючи на те, що за роки незалежності в Україні проведено значну роботу з реформування системи бухгалтерського обліку, досі ще не створено єдиної універсальної методології обліку операцій із малоцінними активами. Визначення їх сутності висвітлено в працях як зарубіжних та і вітчизняних науковців, проте вони пропонують різне трактування цих понять, виділяють певні свої особливості, закономірності й порядок проведення обліку.

На думку вітчизняних учених М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та інших, до МШП належать засоби праці, які підприємство очікує використовувати менше одного року, в свою чергу МНМА виступають групи основних засобів, тобто матеріальних активів, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року [1]. Цю ж думку зустрічаємо і в працях О.Д. Данілова, Т.В. Маєтко: «до МШП належать ті засоби праці, які, як очікують, використовуватимуться менше одного операційного циклу» [2].

Згадані науковці враховують, що малоцінні активи є засобами праці, тобто матеріальними активами. Цікавою є позиція С.Й. Сажинця, який до складу малоцінних зараховує й нематеріальні активи [3, с. 221].

На думку зарубіжних учених, МШП є частиною матеріальних запасів, які протягом тривалого часу (але не більше одного року або одного операційного циклу, якщо цей цикл перевищує річний термін) використовуються в господарському обороті як засоби праці, і вартість яких у масштабах окремого підприємства не настільки істотна, щоб визнати ці предмети необоротними активами [4].

Сьогодні окремого нормативного документу, що встановлював би правила, загальні принципи чи характеристики щодо ведення обліку малоцінних активів, немає. Тому методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про такі активи і розкриття її у фінансовій звітності визначають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] та П(С)БО 9 «Запаси» [6], а також новий (діючий) План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7].

Із введенням в дію цих нормативних доцентів розуміння економічної суті, так званої малоцінки, суттєво змінилось. На противагу суворим вимогам у правилах віднесення активів до малоцінних залишилось розмежування лише за термінами експлуатації. Згідно із П(С)БО 9, до складу запасів відносяться малоцінні та швидкозношувані предмети, використовувані протягом не більш одного року чи нормального операційного циклу, якщо він перевищує один рік [5]. Під операційним циклом розуміється проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й одержанням засобів від реалізації зробленої з таких запасів продукції чи товарів і послуг. У свою чергу до МНМА належать предмети, строк корисного використання яких більше одного року, зокрема спеціальні інструменти і спеціальні пристосування, вартість яких погашається нарахуванням зносу за встановленою підприємством ставною (нормою) з урахуванням очікуваного способу використання таких об'єктів, та інші предмети, які за вартісними ознаками підприємством зараховуються до складу малоцінних необоротних матеріальних активів [7].

Досліджуючи сутність малоцінних активів у Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ 2 «Запаси») такої категорії, як МШП, не виявили. Однак міжнародний досвід пропонує під час складання річної фінансової звітності виокремлювати малоцінні швидкозношувані засоби праці у дві групи: перша – сукупність малоцінних активів, вартість яких необхідно списати на витрати, друга – малоцінні активи, які переведено до складу запасів та відображені на певних субрахунках [8].

Отже, малоцінними активами на вітчизняних підприємствах слід вважати сукупність оборотних і

необоротних активів із вартістю 6000 грн. Вартісну межу під час їх поділу на малоцінні швидкозношувані предмети, які відображаються у складі запасів у другому розділі активу балансу «Оборотні активи», а також на малоцінні необоротні матеріальні активи, що відображаються у складі основних засобів у першому розділі активу балансу «Необоротні активи» та підлягають амортизації, враховувати не потрібно.

Правове та нормативне забезпечення регулювання аудиторської діяльності України формується з урахуванням досвіду країн з ринковою економікою. Сьогодні основним нормативним документом є Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [9]. Згідно із п. 2 ст. 13 цього Закону, аудиторська діяльність провадиться на основі міжнародних стандартів аудиту [10]. Останні можна знайти у відкритому доступі, перекладені державною мовою, на офіційному веб-сайті центрального органу виконавчої влади, обов'язки якого полягають у забезпеченні формування та реалізації державної політики у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, й відповідно забезпечує їх актуалізацію.

Стандарти аудиту – це загальноприйняті керівні матеріали, які мають на меті допомогти аудиторам під час виконання їх обов'язків. Вони містять професійні вимоги до якості аудитора та аудиторських висновків і доказів (свідчень).

Першочергове призначення стандартів полягає у стандартизації норм аудиту, які є однакові для усіх суб'єктів господарювання. Основними принципами норм аудиту є:

– цілісність, незалежність і об'єктивність, конфіденційність, компетентність і знання аудитора;

– правила застосування результатів робіт, які виконали інші аудитори;

– перевірка облікової систем та внутрішнього аудиту;

– порівняння аудиторських висновків та складання звіту.

Таким чином, використання міжнародних норм аудиту створює умови для поліпшення якості проведення аудиторської перевірки, а також дозволяє активізувати діяльність підприємств, організацій, сприяє достовірності відображення результатів такої діяльності в обліку та звітності.

Сутність проведення аудиторської перевірки малоцінних активів та швидкозношуваних предметів зводиться до встановлення й підтвердження аудиторським висновком дотримання суб'єктами господарювання вимог чинного законодавства, що регулює відображення інформації про ці об'єкти в бухгалтерському обліку та оподаткуванні. Така перевірка, згідно із міжнародною практикою розмежування аудитів за їх об'єктами, відноситься до операційного аудиту, що являє собою перевірку будь-якого елементу процедур та методів функціонування господарської системи з метою надання оцінки про її продуктивності й ефективності. Після завершення цього аудиту керівнику підприємства зазвичай надаються рекомендації та пропозиції з удосконалення певного роду операцій. Модель процесу проведення операційного аудиту малоцінних активів та швидкозношуваних предметів наведено на рис. 1.

Рис. 1. Модель процесу операційного аудиту малоцінних активів та швидкозношуваних предметів

Проведення будь-якого аудиту супроводжується окресленням основних елементів: мети, завдань, джерел, методів та прийомів, складанням програми та плану безпосереднього проведення такої перевірки.

Метою проведення аудиту малоцінних активів та швидкозношуваних предметів є висловлення аудитором думки про: достовірність первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху малоцінних необоротних матеріальних активів та малоцінних швидкозношуваних предметів; повноту та правильність відображення первинних даних з обліку згадуваних активів у їх регістрах; правильність ведення обліку малоцінних необоротних та оборотних активів відповідно до законодавчих і нормативних актів, облікової політики конкретного підприємства; достовірності відображення залишків таких додаткових засобів у звітності.

Для досягнення мети аудиту, а також задоволення потреб користувачів в отриманні повної, правдивої та неупередженої інформації щодо малоцінних активів й швидкозношуваних предметів аудитору слід виконати низку завдань, зокрема здійснити перевірку:

– правильності віднесення малоцінних додаткових засобів до необоротних чи оборотних;

– наявності та порядку зберігання матеріальних цінностей (активів);

– забезпечення контролю за збереженням МНМА та МШП на всіх етапах їх руху та зберігання;

– правильності та своєчасності документального відображення операцій із надходження, відпуску та внутрішнього переміщення МНМА та МШП;

– правильності визначення первісної вартості МНМА та МШП і відповідності її обліковій політиці та П(С)БО;

– дотримання норм використання МНМА та МШП для здійснення господарської діяльності;

– додержання підприємством встановлених норм списання малоцінних необоротних та оборотних активів;

– дотримання підприємством податкового законодавства по операціях, пов’язаних із формуванням собівартості продукції;

– переоцінки та уцінки МНМА;

– якості проведених інвентаризацій МНМА та МШП;

– встановлення законності дій, пов’язаних із рухом малоцінних додаткових засобів, та відсутності суттєвих порушень і помилок у бухгалтерському обліку та звітності.

Джерела інформації аудиту МНМА та МШП являють собою предметну область аудиторського дослідження. Це нормативні документи, облікова політика підприємства та джерела, в яких зафіксована інформація, що характеризує залишки і рух виробничих запасів (табл. 1).

Отже, здійснюючи аудиторське дослідження щодо малоцінних активів та швидкозношуваних предметів, аудитор вивчає документи, за допомогою яких відтворює ланцюг господарських фактів від моменту їх придбання, зберігання й до моменту списання з балансу. Дослідження не обмежується вивченням бухгалтерських документів. Аудит малоцінних необоротних та оборотних активів не може відбуватися без досліджень оперативного обліку (приміром, повсякденні оперативні дані щодо руху дефіцитних основних і допоміжних матеріальних засобів та інша оперативна інформація, яку визначено управлінським персоналом суб’єкта господарювання в залежності від його особливостей), інформації з діловодства (накази щодо зміни матеріально-відповідальної особи; щодо проведення інвентаризацій, ревізій; щодо розгляду результатів проведеної інвентаризації, ревізії тощо), висновків кваліфікованих спеціалістів (про якість та придатність малоцінних та швидкозношуваних засобів, доцільності їх придбання, списання).

У процесі аудиту використовуються акти ревізій та наказів про проведення тих чи інших заходів внутрішнього ознайомлення з результатами

Таблиця 1

Джерела та нормативна база аудиту малоцінних необоротних та оборотних активів

Джерела аудиту	Законодавчі акти
1 Внутрішні нормативні та загальні документи підприємства. 2. Облікову політику з питань обліку МНМА та МШП. 3. Договори з матеріально-відповідальними особами. 4. Договори з контрагентами. 5. Документацію суб'єктів внутрішнього контролю з питань контролю за раціональним використанням та збереженням МНМА та МШП. 6. Первинні документи та реєстри обліку по рахунках, призначених для ведення бухгалтерського обліку МНМА та МШП. 7. Регістри зведеного синтетичного обліку (Головна книга), оперативну, статистичну та фінансову звітність. 8. Інші документи, що відображають факти господарської діяльності, пов'язані з придбанням, розподілом та списанням МНМА та МШП. 9. Місця зберігання МНМА та МШП.	1. Закон України “Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”. 2. Міжнародні стандарти аудиту 3. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” 4. Податковий кодекс України, (зі змінами і доповненнями). 5. Положення № 879 “Про інвентаризацію активів та зобов’язань затверджено наказ міністерства фінансів України” 6. НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”. 7. П(С)БО 7 “Основні засоби” 8. П(С)БО 9 “Запаси”. 9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

попередніх перевірок (якщо такі мали місце в минулому), перевірок малоцінних та швидкозношуваних засобів, складені відповідними контролюючими органами, а також інформація, одержана в ході попереднього аудиту. Ці джерела інформації мають допоміжний характер, проте, їх дослідження дає можливість встановити місця підвищеного інформаційного ризику [11, с. 173].

Досліджуючи внутрішні нормативні та загальні документи суб'єкта господарювання, аудитор дізнається про: підприємство; його діяльність; специфіку технологій виробництва; перелік МНМА та МШП, їх потребу та факт наявності; кількість місць зберігання. Особливу увагу при цьому слід приділити дослідженню наказів із призначення та просування по службі матеріально-відповідальних осіб, а також формам контролю – ревізії та інвентаризації. Це дозволить аудитору визначити обсяг інформації, яка підлягає дослідженню, оцінити власні можливості, а також час, потрібний для проведення аудиторської перевірки.

Під час опрацьовування внутрішніх нормативних та загальних документів підприємства аудитор має змогу окреслити перелік питань, на які слід звернути посилену увагу під час подальшого вивчення інформації. Для прикладу, якщо за результатами перевірки аудитор дійшов висновку, що певний вид малоцінного активу є дефіцитним, то доцільно простежти його рух та з'ясувати, чи не виникали на підприємстві випадки його недовкладення чи підміни іншим.

Діагностика наказів із призначення матеріально-відповідальних осіб та їх характеристик за інформацією з особової справи дозволяє сконцентрувати увагу аудитора на ступені довіри до них. Факт наявності наказів про здійснення контрольних заходів щодо збереження малоцінних необоротних та оборотних засобів, а також одержані в попередніх перевірках (ревізіях та інвентаризаціях) результати дають змогу аудитору сформувати думку про довіру до системи внутрішнього контролю. Аналіз аудитором договорів (індивідуальних та колективних) із матеріально-відповідальними особами генерують його думку із дотримання вимог чинного законодавства суб'єктом господарювання у роботі з цією категорією працівників.

Під час свого дослідження аудитор повинен чітко відстежувати інформаційні потоки, що пов'язані з подіями чи діями господарювання підприємства. Тобто шлях від моменту прийнятого рішення про виконання господарської операції до моменту відображення факту її здійснення в первинних, зведених документах, регістрах обліку та звітності.

Аналізуючи облікову політику, аудитор має можливість з'ясувати, яких методів дотримується підприємство з питань первісної оцінки малоцінних необоротних матеріальних активів, їх переоцінки та малоцінних швидкозношуваних предметів, а також методу оцінки списання чи вибуття.

Збирання аудиторських доказів під час проведення аудиту операцій з малоцінними активами та швидкозношуваними предметами аудитор може використовувати такі методи, як:

– перевірка – опрацьовування первинних документів, облікових регістрів, матеріальних звітів тощо для визначення дійсного стану;

– спостереження – прийом контрольної перевірки із виконання іншими особами процедур щодо безпосередньої участі аудитора для забезпечення об'єктивного сприймання інформації;

– опитування – спосіб отримання нового обсягу інформації чи підтвердження раніше зібраних доказів. Проводити опитування можна письмово чи усно, формально чи неформально;

– підрахунки – це прийом арифметичної перевірки точності записів бухгалтерського обліку;

– підтвердження – спосіб перевірки, за якого відповіді на попередні запити допоможуть підтвердити зібрану інформацію;

– аналітичні процедури – аналіз співвідношення та тенденцій.

Отже, залежно від поставлених завдань, окреслених цілей, невирішених питань їх дослідження та вивчення аудитор має можливість застосовувати різноманітні методи, способи чи прийоми. Загалом це допоможе йому сформувати чітку власну думку, яку буде підтверджено документально.

Проведення аудиту малоцінних засобів на підприємстві потребує від аудитора знань із технології виробництва. Для більш ефективного проведення аудиту застосовуються певні критерії ефективності, а саме: орієнтація системи управління МНМА та МШП, мінімум витрат на їх утримання (табл. 2).

Виходячи з наведеної у табл. 2 інформації, на підприємстві необхідна така модель управління малоцінними активами та швидкозношуваними предметами, використання якої б давало оптимальні результати.

Своєчасне і ефективне виконання аудиторських робіт забезпечує планування перевірки. Методичні рекомендації з планування діяльності аудиторів регулюються МСА «Планування аудиту» [10]. Вимоги та рекомендації цього документа спрямовані на якісне і своєчасне виконання аудиторських робіт. У цьому нормативному документі передбачено формування програми аудиту за відповідними розділами: вступ, планування аудиту, загальний план аудиту, аудиторська програма, зміни та уточнення у загальному плані аудиту та в аудиторській програмі.

Із наведеного документа випливає, що першочерговим є складання плану, що має обов'язковий характер й відповідно забезпечує ефективне та своєчасне виконання аудитором своїх робіт.

Таблиця 2

Критерії ефективності проведення аудиту МНМА та МШП

Критерій	Характеристика
Оцінка цільового використання	Необхідно оцінити, чи всі малоцінні активи та швидкозношувані предмети, що закуповуються на підприємстві, мають цільове використання
Маркетингове дослідження	Проводиться з метою оцінки закупівельних цін малоцінні активи та швидкозношувані предмети та порівняння закупівельних цін на даному підприємстві з мінімальною ціною, яку можна заплатити на ринку
Аналіз системи поповнення малоцінними активами та швидкозношуваними предметами	Підприємство одночасно має дві протилежні цілі: скоротити МНМА та МШП, щоб зменшити витрати на їх утримання, та збільшити малоцінні та швидкозношувані засоби, щоб забезпечити безперебійну роботу підприємства. Тому аудитору необхідно оцінити витрати на їх утримання запасів.

Формуючи план перевірки, слід відобразити таку інформацію:

– умови договору;

– скласти і заповнити анкети оцінки ризику;

– описати нормативно-правові документи, якими регулюється аудит;

– вказати наявність аудиторських доказів;

– визначити рівень довіри до внутрішнього системи контролю;

– згрупувати облікову інформацію підприємства;

– визначити рівень ризику та суттєвості.

Планування аудиторської перевірки складається із двох компонентів: загального плану та робочої аудиторської програми. Такі процедури допомагають аудитору ретельно організувати спектр дій, забезпечує можливість контролю за роботою асистентів.

Особливість розробки плану є визначення в ньому конкретного часу проведення кожної аудиторської процедури зокрема. Він повинен містити перелік і обсяг виконуваних робіт, терміни їх виконання, процедури, що чиняться аудитором.

Програма аудиту – це документ, який включає завдання аудиторської перевірки для конкретного об'єкта, процедури, що слід виконати для вирішення окреслених завдань, обсяг і термін їх виконання. Тобто, аудиторська програма включає елементи тестування й аналітичних процедур.

Формуючи програму аудиту слід дотримуватись основних вимог до розкриття її змісту, зокрема:

– чітко з'ясувати змістову частину програми;

– встановити та описати терміни перевірки;

– передбачити шляхи отримання інформації для виконання кожної аудиторської процедури.

Програма аудиторської перевірки обліку операцій із малоцінними активами та швидкозношуваними предметами підприємства повинна містити дослідження стану збереження необоротних та оборотних матеріальних засобів, правильне відображення витрат та оприбуткування, достовірність оцінювання покупних матеріальних активів, використання МНМА та МШП.

Попередня програма складається до початку аудиторської перевірки, але в ході її проведення аудитор може вносити незначні або суттєві корективи. Характерною рисою програми аудиту є те, що види, зміст, час виконання запланованих аудиторських процедур мають співпадати із показниками загального плану аудиту. Також програма повинна містити перелік об'єктів аудиторської перевірки за її напрямами; проміжок часу, котрий передбачається витратити на конкретний напрям аудиту чи аудиторську процедуру. Після аналізу отриманих відповідей аудитор розробляє остаточну програму аудиторської перевірки з переліком процедур, що мають бути виконані.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аудит малоцінних активів є складним процесом, який потребує великих зусиль для його проведення. Першочергове завдання аудиту полягає у підтверджені правомірності визначення підприємством МНМА та МШП, а саме правильного розмежування їх на оборотні та необоротні, згідно умов, визначених в обліковій політиці підприємства відповідно до наказу керівника. Залежно від мети аудиторського дослідження, завдань, які передбачені договором, та власних можливостей аудитор слід обирати методику проведення аудиту малоцінних активів за визначеною моделлю. Основна мета обраної методики зводиться до встановлення об'єктивної істини про досліджуваний об'єкт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Огійчук М.Ф., Плаксієнко В.Я., Беленкова М.І. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: Підручник / за ред. проф. М.Ф. Огійчука. Київ: Алерта, 2016. 1040 с.

2. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. Посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 256 с.

3. Сажинець С.Й. Актуальні питання розвитку системи обліку оборотних малоцінних та швидкозношуваних матеріальних активів на підприємстві. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка".* 2012. № 721. С. 219-225.

4. Грачова Р. Енциклопедія бухгалтерського обліку. Київ: Галицькі контракти, 2004. 832 с.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" від 27.04.2000 р. № 92. URL: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" від 20.10.1999 р. № 246. URL: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals.

7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35092.

8. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--pereklad-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=dohidna-politika&subcategory=buhgalterskij-oblik.

9. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 27 грудня 2017 р. № 2258-VIII / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради.* 2018. № 9. Ст. 50. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19.

10. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2016-2017. URL: https://www.ifac.org/publications-resources/2016-2017-4.

11. Галущак І.Є. Загальна методика проведення аудиту запасів. *Актуальні проблеми розвитку регіону.* 2017. Випуск 13. Т. 1. С.171-175.

REFERENCES:

1. Ohiichuk M.F., Plaksiienko V.Ia., Belenkova M.I. (2016) *Finansovyi ta upravlinskyi oblik za natsionalnymy standartamy* [Financial and managerial accounting according to national standards]. Kyiv: Alerta. (in Ukrainian).

2. Danilov O.D., Paientko T.V. (2011) *Finansy pidpryiemstv u zapytanniakh i vidpovidiakh* [Finance of enterprises in questions and answers]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian).

3. Sazhynets S.Y. (2012) Aktualni pytannia rozvytku systemy obliku oborotnykh malotsinnykh ta shvydkoznoshuvanykh materialnykh aktyviv na pidpryiemstvi [Topical issues of the development of a system of accounting for revalible low-value and high-value tangible assets at the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 721, pp. 219-225.

4. Hrachova R. (2004) *Entsyklopediia bukhhalterskoho obliku* [Encyclopedia of accounting]. Kyiv: Halytski kontrakty. (in Ukrainian).

5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby" vid 27.04.2000 r. # 92 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals.

6. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 9 "Zapasy" vid 20.10.1999 r. # 246 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals.

7. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpryiemstv i orhanizatsii : [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35092.

8. *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti* [International Financial Reporting Standards]. Available at: https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--pereklad-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=dohidna-politika&subcategory=buhgalterskij-oblik.

9. Vidomosti Verkhovnoi Rady (2018) *Zakon Ukrainy "Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist"* [Law of Ukraine "On Audit of Financial Reporting and Audit Activity"], no. 9, st. 50. Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19.

10. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh vydannia 2016-2017: [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.ifac.org/publications-resources/2016-2017-4.

11. Halushchak I.Ie. (2017) Zahalna metodyka provedennia audytu zapasiv [General method of inventory audit]. *Aktualni problemy rozvytku rehionu,* vol. 13, no. 1, pp. 171-175.

Kostyshyn Nataliia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Basic and Specialized Disciplines
Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University
Kovalchuk Yuliia
Lecturer of the Department of Basic and Specialized Disciplines,
Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University

GENERAL BASIS OF THE AUDIT OF SMALL ASSETS

The purpose of the article. Minor assets play the role of auxiliary means of labor, or create the proper conditions for work. They are represented by numerous nomenclatures, different in functionality (tools, inventory, clothes, furniture, stationery, utensils, table linen, etc.). The cost of individual units is small in scale of the enterprise. Such characteristics are often a field of abuse. The uncertainty of the legal and regulatory framework for the accounting of low value assets in terms of their composition and grouping, the definition of their value limits, the classification and delimitation of negotiable and non-negotiable assets, the use of sub-accounts and analytical accounts for their accounting reduces the effectiveness of control functions by the presence and movement of these objects. Since they are the basis of an efficient, continuous production process, then control of their receipt, proper registration in accounting and write-off is a necessary task for the enterprise. There is a need for an independent audit, which is carried out by independent experts, as an independent audit.

Results. Low-value assets at domestic enterprises should be considered a set of negotiable and non-current assets with a value less than 6000 UAH. The cost margin when they are divided into low-value, high-value items, which are reflected in the inventories in the second section of the assets of the balance sheet of "Current assets", as well as low-value non-current tangible assets, which are shown in the fixed assets in the first section of the assets of the balance sheet "Non-current assets" and subject to depreciation, no need to be taken into account. The essence of the audit of low value assets is the establishment and confirmation by an auditor's report of the compliance of the business entities with the requirements of the current legislation, which regulates the display of information about these objects in accounting and taxation. Such an audit, in accordance with the international practice of demarcating audits for their objects, relates to an operational audit, which is an examination of any element of the procedures and methods of functioning of the economic system in order to assess its performance and effectiveness. Upon completion of this audit, the head of the company usually provides recommendations and proposals for the improvement of certain types of operations. The model of the process of operating an audit of low value assets is reduced to certain successive actions.

First, the auditor prepares for an independent audit, that is, formulates the purpose of the audit, establishes the sources and regulatory framework of the audit, selects a certain set of tools, techniques, methods of verification, establishes a program and plan for the audit of low value assets. Then the auditor determines whether the economic transactions that are associated with the use of inert assets are effective, and also determines the degree of performance of pre-set tasks. If the auditor has received positive results and evidence, he will begin to write a report on his work. If the received results are negative or nonexistent, then the auditor finds in a certain sequence the productivity and profitability of transactions carried out at the enterprise with low value assets. In carrying out such work methods, methods and techniques of economic and general economic analysis are used. Upon completion of the relevant actions, the auditor prepares appropriate conclusions and recommendations, the implementation of which should increase the productivity and effectiveness of the use of invaluable assets, and prevent abuse.

Practical implications. The valuation of assets is a complex process that requires a lot of effort. The primary task of the audit is to confirm the legality of the definition of the company's ineligible assets, namely the correct separation of them into negotiable and non-negotiable, in accordance with the conditions established by the current legislation and accounting policies of the enterprise in accordance with the order of the head.

Value/originality. Depending on the purpose of the audit, the tasks provided for by the contract, and the own capabilities, the auditor should choose a methodology for conducting an audit of low-value assets according to the defined model. The main purpose of the chosen method is to establish an objective truth about the object being studied.

In our work, we reviewed the issues of general bases for auditing low value assets. Exploring the legislative framework, this category has many uncertain moments in part of their recognition, classification, and the correctness of reflection in the register. Problems and problem issues determine the prospects for further research.

ФАКТИЧНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ

ACTUAL CONTROL AS A PREREQUISITE FOR THE EFFECTIVENESS OF FORESTRY

УДК 657

Полуденна Л.В.
студентка
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

У статті представлено результати аналізу актуальних проблем управління лісовими господарствами в Україні та сучасних підходів до контролю за використанням лісових ресурсів на макро- та мікрорівнях, розкриваються актуальні проблеми у виробничій діяльності лісових господарств щодо використання лісових ресурсів, їхнього відображення в системі бухгалтерського обліку та даних фінансового стану підприємства загалом, системи внутрішнього та зовнішнього контролю за лісовими ресурсами, використовуваними на даний час, в процесі виробництва готової продукції. На підставі проведеного дослідження проаналізовано сучасний стан використання Лісового фонду України і визначено роль системи внутрішнього та зовнішнього контролю за лісовими ресурсами для підвищення економічної ефективності виробництва лісопродукції та розроблено пропозиції щодо осучаснення використовуваних з цією метою прийомів фактичного контролю, які враховують нюанси галузевої специфіки.

Ключові слова: *внутрішній контроль, зовнішній контроль, лісове господарство, лісові ресурси, лісопродукція.*

В статье представлены результаты анализа актуальных проблем управления лесными хозяйствами в Украине и современных подходов к контролю за использованием лесных ресурсов на макро- и микроуровнях, раскрываются актуальные проблемы в производственной деятельности лесных хозяйств на счет использования лесных ресурсов, их отражения в системе бухгалтерского учета та данных финансового состояния предприятия в целом, системы внутренного та внешнего контроля за лесными ресурсами, использованными на данный момент, в процессе производства готовой продукции. На основание проведенного исследования проанализировано современное состояние использования Лесного фонда Украины и определена роль системы внутреннего и внешнего контроля за лесными ресурсами для повышения экономической эффективности производства лесопродукции и разработано предложения на счет модернизации используемых с этой целью приёмов фактического контроля, которые учитывают особенности специфики отрасли.

Ключевые слова: *внутренний контроль, внешний контроль, лесное хозяйство, лесные ресурсы, лесопродукция.*

In this article are determined analysis`s results of forestry enterprises management`s actual problems in Ukraine and modern approaches to control of forest resource`s use on the macro- and microlevels, are discussed previous researches in this industry and are found actual problems in production and economic activity of forestries for forest resource`s use, their disclosure in accounting system and financial position`s data of enterprise, systems of internal and external control of the forest resources, which are using by enterprises in actual moment in the process of production, defined share of forest resources as a part of production costs in the final product. On the basis of the research was described current legislative regulation of the economy in the forestry industry, analysed forest`s cultivation and cutting data in Ukraine for last 5 years, investigated reasons of their excessive consumption by the state and private entities, determined weaknesses in the state system of forestry`s management, which are the prerequisites for thefts, illegal export and frauds connected with mainly expensive breeds of wood and wooden products. By the author was summed up current state of use of the Forest Fund in Ukraine, analysis and role of internal and external control systems of forest resources for economic increase of production efficiency of wood products, decrease of production costs and inefficient use. Further, in article are discussed the necessity of the integrated application of methods for controlling the use and conservation of forest resources in Ukraine, determining the impact of qualitative organization and functioning of the systems of internal and external forest resources control on the reliability of the display in the accounting and reporting of the results of forestry activities in order to increase their economic efficiency. The author emphasizes the need to increase the level of control over the preservation and effective use of forest resources, since the forestry activities and financial results are characterized mainly by the volume of forest resources used, costs for protection and reproduction of forests, and therefore the control of forest resources should be maintained at a high level. Moreover, in the article was developed suggestions for modernisation of techniques of control which include specific conductions for forestry according to purpose of the research.

Key words: *internal control, external control, forestry, forest resources, wood product.*

Постановка проблеми: Зростання техногенного впливу на довкілля, зокрема, на ліси відноситься до основних характеристик сучасного стану соціально-економічного розвитку, причиною якого виступає споживацький характер діяльності. Тенденція високого рівня використання лісових ресурсів впродовж довготривалого періоду, постійна наявність незаконних рубок та відсутність боротьби з нею стало причиною для суттєвого виснаження даного виду ресурсів, зміни у їх як віковій, так і породовій структурі. Тому раціональне використання лісових ресурсів в діяльності лісових господарств, правильність відображення їх в обліку, забезпечення належного рівня контролю за лісовими ресурсами кожним лісогосподарським підприємством виступають основними важелями в процесі розвитку економічної діяльності лісових господарств та лісового господарства України в цілому.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням щодо діяльності лісових господарств присвячували свої роботи такі вітчизняні вчені, як Т.М. Сторожук [11], В.Ю. Гордополов [9], Т.І. Пономаренко [10] та інші, проте щодо особливостей проведення контролю на лісогосподарських підприємствах та його ролі для бухгалтерського обліку наукових досліджень було проведено недостатньо.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обгрунуванні необхідності комплексного застосування методів контролю за використанням

та збереженістю лісових ресурсів в Україні, визначенні впливу якісної організації та функціонування систем внутрішнього та зовнішнього контролю за лісовими ресурсами на достовірність відображення в обліку та звітності результатів діяльності лісових господарств з метою підвищення їх економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження: Сучасний стан національної економіки та розвиток окремих регіонів завжди потребує залучення нових підходів та методів для збереження високого рівня конкурентоспроможності та отримання значнішого рівня конкурентних переваг. Соціально-економічний розвиток кожного регіону характеризується кількістю, якістю та раціональністю використання доступних для них ресурсів, а саме природних, трудових, матеріально-технічних, фінансових та інформаційних [12].

Природні ресурси виступають як базис матеріалів в процесі виробництва, постійно споживаються та вимагають свого повного відновлення у натуральній формі [12]. Цей процес здійснюється у сфері як матеріального, так і нематеріального виробництва: капітального будівництва, сільського та лісового господарства, видобувної промисловості, рекреаційного господарства тощо. На базі цього забезпечується зв'язок між суспільством і природою та між окремими підрозділами сфери природокористування. Зокрема, діяльність лісових господарств безпосередньо пов'язана з використанням лісових ресурсів, а тому їх головним завданням виступає раціональне використання, контроль за збереженням та відтворенням даного виду природних ресурсів. Основна діяльність підприємств лісового господарства спрямована на нарощування, захист та раціональну експлуатацію лісових ресурсів.

Відповідно до Лісового Кодексу України лісовими ресурсами виступають деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів [3]. Лісові ресурси також включають в себе корисні властивості лісів (здатність лісів зменшувати негативні наслідки природних явищ, захищати ґрунти від ерозії, запобігати забрудненню навколишнього природного середовища та очищати його, сприяти регулюванню стоку води, оздоровленню населення та його естетичному вихованню тощо), що використовуються для задоволення суспільних потреб.

Враховуючи екологічні проблеми сучасності, значну частку в діяльності лісогосподарських підприємств повинна мати місце робота зі збереження наявного лісового фонду, його відновлення та примноження. Загалом, загальна площа лісових ділянок України становить 10,4 млн га, а лісистість України складає 15,9%, яка сконцентрована переважно у Поліссі та в Карпатах. Для забезпечення рівня близько 30% лісистості, встановленого Європейським Союзом [8], в Україні потрібно насадити близько 9,2 млн га лісу, що повинно забезпечитись ефективно функціонуючою системою лісового господарства України, яка відображена на рис. 1.

В своїй діяльності лісові господарства, до складу яких входять лісництва, безпосередньо підпорядковуються територіальним органам Державного агентства лісових ресурсів України, а саме обласним управлінням лісового та мисливського господарства. Відповідно до Положення «Про Державне агентство лісових ресурсів», затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 08.04.2014 р. №521 державне агентство є юридичною особою публічного права, центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністерство аграрної політики та продовольства і який реалізує державну політику у сфері лісового та мисливського господарства [7].

Діяльність лісових господарств є специфічним, оскільки дані підприємства займаються посадкою, вирощуванням, доглядом за лісом, а також заготівлею та реалізацією лісової продукції [10]. Важливим завданням лісових господарств

Рис. 1. Підпорядкованість лісових господарств в системі державного управління

Джерело: складено автором

виступає відтворення лісових ресурсів, їх раціональне використання та контроль за їх збереженням. Проте відповідно до Даних Державного агентства лісових ресурсів (рис. 2) відтворення лісів має тенденцію до зниження, що виступає негативним чинником для економіки та екологічного стану країни. Тому лісогосподарським підприємствам необхідно зосередити основну увагу на відтворення лісів та забезпечити максимально можливий рівень контролю за збереженням наявних лісових ресурсів.

Відтворення лісів на даний момент проводиться переважно штучним способом, а саме культурним вирощуванням, садінням та висіванням лісу, проте за даними, наданими на рис.2 видно, що в Україні спостерігається зниження співвідношення відтворення лісів до обсягу суцільних рубок і практично весь обсяг приросту лісів використовується в процесі суцільних рубок загального та спеціального використання, що є вкрай негативним показником та свідчить про високий рівень використання лісових ресурсів Тенденція до зростання суцільних рубок лісів в процесі ведення лісового господарства вказує на зростання обсягів виготовленої продукції на підприємствах даної галузі (рис. 3).

Оскільки лісові ресурси виступають основним джерелом утворення готової продукції лісових господарств, що підтверджується високим рівнем матеріальних витрат в складі витрат виробництва даних підприємств (рис. 4), то правильний та своєчасний контроль за ними відіграє ключову роль в процесі достовірного відображення їх в бухгалтерському обліку, фінансових результатах та стану підприємства лісового господарства.

Рис. 2. Суцільні зруби та відтворення лісів на території України, тис. га

Джерело: створено автором на основі [6]

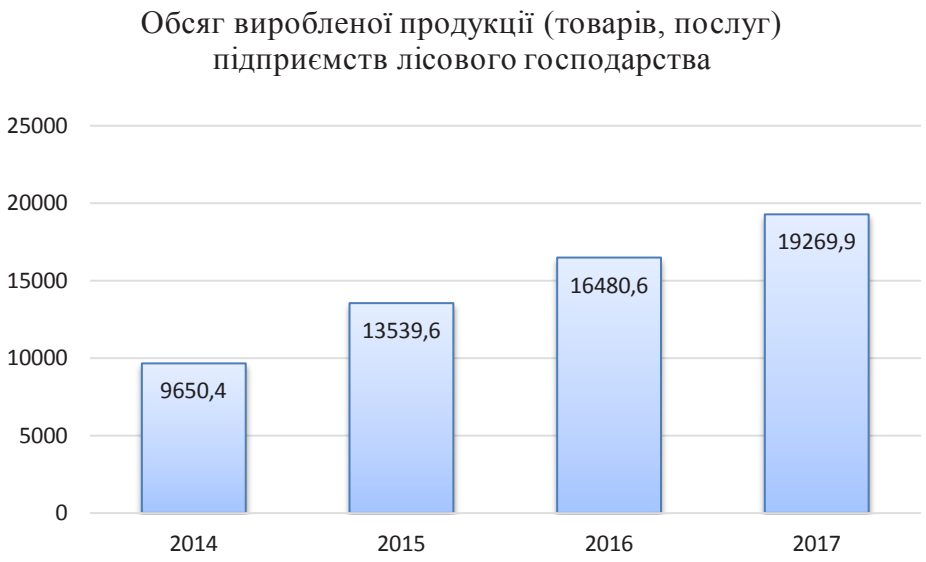


Рис. 3. Обсяг виготовленої продукції підприємствами лісових господарств (млн. грн)

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [5]

Рис. 4. Склад виробничих витрат продукції лісового господарства

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [5]

Контроль державних органів за збереженням та ефективним використанням лісових ресурсів в процесі виробництва продукції лісогосподарськими підприємствами повинно виступати першочерговим завданням щодо галузі лісового господарства, оскільки в країні має місце нелегальна вирубка лісів, переробка деревини та реалізація контрабанди на експорт. В свою чергу, підприємства також повинні забезпечувати належну охорону та проведення постійного моніторингу та контролю щодо лісових ресурсів.

Позитивним аспектом щодо контролю деревини та лісових ресурсів виступає запроваджений електронний облік деревини, до основних завдань якого належать контроль за використанням продукції лісогосподарського підприємства, своєчасне реагування та проведення заходів щодо крадіжок, незаконного та нецільового використання ресурсів та продукції.

Відповідно до Концепції запровадження електронного обліку деревини протягом другого етапу в 2011-2012 рр. було передбачено введення електронного обліку деревини під час таксації та відведення лісосіки для рубки на пні та контроль за фактичними об'ємами деревини під час заготівлі [2], проте дані заходи практичного характеру так і не набули, оскільки лісові ресурси належать до таких, створення (вирощування) яких важко спрогнозувати на високому рівні. Тому під час проведення таксації описуються характерні дані лісових ресурсів на ділянках лише в натуральних показниках. Облік повинен виступати головним та основним джерелом моніторингу, відображення та контролю лісових ресурсів, тому необхідно забезпечити впровадження електронного обліку лісу на пні із паралельним його відображенням у вартісному вираженні, оскільки це зможе підвищити рівень контролю за лісовими ресурсами на всіх етапах виготовлення продукції, а не лише на окремих.

На даний момент електронний облік деревини присутній та зосереджений лише на окремих етапах виробництва, починаючи із заготівлі та до реалізації лісопродукції, проте це не дає змогу лісогосподарським підприємствам запобігти незаконним вирубкам та переробкам деревини, не може забезпечити повноцінний державний контроль за збереженням та раціональним використанням лісових ресурсів, а тому він так і залишається на задовільному рівні.

Здійснення процесу контролю повинно забезпечуватись як на рівні підприємства, так і на рівні держави. Ефективним в процесі підвищення контролю за збереженням та використанням лісових ресурсів буде запровадження на підприємств постійно діючих комісій, діяльність яких буде спрямована на постійні перевірки за відображенням лісових ресурсів в обліку, раптові перевірки на лісосіках з метою отримання впевненості щодо відсутності крадіжок та незаконних рубок, застосування штрафів та санкцій таких, як вирахування із заробітної плати, адміністративну відповідальність щодо осіб, які спричинили порушення.

В діяльності лісогосподарських підприємств, специфіці створення та використання лісових ресурсів важливу роль повинен відігравати зовнішній контроль, оскільки на підприємствах даної галузі можливі випадки існування незаконних схем використання лісових ресурсів власне працівниками даного суб'єкта господарювання. Відповідно до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 04.04.2018 р. перевірки суб'єктів господарювання проводяться відповідно до планів, затверджених органом державного нагляду(контролю), проте «протягом планового періоду здійснення більш як одного планового заходу державного нагляду (контролю) щодо одного суб'єкта господарювання одним і тим самим органом державного нагляду (контролю) не допускається» [1]. Застосування таких встановлених планів не дає змогу забезпечити постійний та повноцінний контроль, а тому доречно було б запровадити раптові та позапланові перевірки підприємств лісових підприємств обласними управліннями лісового та мисливського господарства в рамках підвідомчого контролю з метою запобігання зловживань з боку адміністрації та працівників лісових господарств, оскільки на підприємствах лісового господарства можливі випадки злочинних схем.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами даного дослідження було обґрунтовано необхідність підвищення рівня контролю за збереженням та ефективним використанням лісових ресурсів, оскільки виробнича діяльність підприємств лісового господарства та її фінансові результати характеризуються переважно обсягом використаних лісових ресурсів, витратами на захист та відтворення лісів, а тому контроль лісових ресурсів повинен підтримуватись на високому рівні.

Наявність незаконних рубок, нелегальної переробки та експорту деревини виступають причинами та основними передумовами для розвитку системи контролю за лісовими ресурсами, яку можливо вдосконалити за рахунок запровадження електронного обліку деревини безпосередньо на всіх етапах виготовлення та реалізації лісових ресурсів, а саме під час таксації та ресурсів на пні.

На даний момент електронний облік деревини, створений з метою забезпечення контролю та запобігання порушень щодо використання лісових ресурсів не дає змогу забезпечити повний контроль за лісовими ресурсами на всіх етапах виробничої діяльності, а тому створення та вдосконалення системи фактичного контролю є основною передумовою для ефективного функціонування лісових господарств.

Ефективним засобом контролю можуть виступити раптові перевірки діяльності на ділянках лісосіки адміністрацією підприємств з метою виявлення та подальшого порушень з боку працівників підприємств, підвідомчого контролю обласними управліннями лісового та мисливського господарства, застосування штрафних та адміністративних санкцій при виявленні порушень щодо збереженості та раціонального використання лісових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 04.04.2018 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16?find=1&text=%EB%B3%F1#w13.

2. Концепція створення єдиної державної системи електронного обліку деревини: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 1090-р / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1090-2009-%F0.

3. Лісовий кодекс України № 3852-XII від 18.12.2017. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12.

4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України, затверджено наказом Державного агентства лісових ресурсів України від 14 травня 2013 року № 124. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN011487.html.

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

6. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів. URL: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index.

7. Положення про Державне агентство лісових ресурсів України, затверджене Постановою Кабінету Міністрів № 521 від 08.10.2014. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/521-2014-%D0%BF.

8. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-asociaciyu/00ukraine-euassociationagreementbody.pdf.

9. Гордополов В.Ю., Гоцуляк В.Д., Несходовський І.С. Особливості обліку лісових біологічних активів та лісо продукції. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2015. № 4. С. 76-87.

10. Пономаренко Т.І., Савчук В.К. Управління відтворенням лісових біологічних активів: обліково-аналітичне забезпечення : монографія. Київ : Аграр Медіа Груп, 2010. 218 с.

11. Сторожук Т.М., Дружинська Н.С. Інформаційне забезпечення фінансового менеджменту підприємств лісового господарства. *Фінанси України: науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал.* 2017. Випуск 7. С. 102-115.

12. Хвесик М.А. Управління природними ресурсами в умовах децентралізації. *Землеробство: міжвідомчий тематичний науковий збірник.* Випуск 1 (92). 2017. С. 8-15.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrayiny «Pro osnovni zasady derzhavnoho nahlyadu (kontrolyu) u sferi hospodars'koyi diyal'nosti» [The law of Ukraine «About the basis principles of state supervision(control) in the economic activity»] № 877-V від 04.04.2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16.

2. Kontseptsiya stvorennya yedynoyi derzhavnoyi systemy elektronnoho obliku derevyny [Concept of creation of a unified state system of electronic accounting of wood] Approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 16.09.2009 № 1090-р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1090-2009-%F0.

3. Lisovyy kodeks Ukrayiny [Forest code of Ukraine] № 3852-XII from 18.12.2017. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12.

4. Metodychni rekomendatsiyi z formuvannya sobivartosti produktsiyi (robit, posluh) na pidpryyemstvakh, shcho nalezhat' do sfery upravlinnya Derzhavnoho ahent•stva lisovykh resursiv Ukrayiny [Methodological recommendations for the formation of the cost of production (works, services) at enterprises belonging to the management of the State Agency of Forest Resources of Ukraine], approved by order of the State Agency of Forest Resources of Ukraine. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN011487.html.

5. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoho ahentstva lisovykh resursiv [Official site of the State Agency of Forest Resources of Ukraine]. URL: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index.

7. Polozhennya pro Derzhavne ahentstvo lisovykh resursiv Ukrayiny [Provision on the State Forest Resources Agency of Ukraine], approved by the Cabinet of Ministers Decree № 521 from 08.10.2014. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/521-2014-%D0%BF.

8. Uhoda pro Asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony [Agreement on Association between Ukraine, on the one side, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other side. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-asociaciyu/00ukraine-euassociationagreementbody.pdf.

9. Hordopolov V.Yu. (2015) Osoblyvosti obliku lisovykh biolohichnykh aktyviv ta lisoproduktsiyi [Features of accounting for forest biological assets and forest products]. *Economics. Finance. Management: actual questions of science and practice,* no. 4., p. 76-87.

10. Ponomarenko T.I. (2010) Upravlinnya vidtvorennyam lisovykh biolohichnykh aktyviv: oblikovo-analitychne zabezpechennya : monohrafiya [Management of forest boilogical asset`s reproduction: accounting and analytics support: monograph]. AhrarMedia Group, 218 p.

11. Storozhuk T.M., Druzhnyns'ka N.S. (2017) Informatsiyne zabezpechennya finansovoho menedzhmentu pidpryyemstv lisovoho hospodarstva [Information support of financial analysis of forestries]. *Finance of Ukraine: scientific-theorethical and informational-practical journal.* 7 Edition, p. 102-115.

12. Khvesyk M.A. (2017) Upravlinnya pryrodnymy resursamy v umovakh detsentralizatsiyi / Management of natural resources in the decentralization conditions / *Zemlerobstvo: interdagency thematic scientific collection.* Edition 1 (92), p. 8-10.

Poludenna Liliia
Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ACTUAL CONTROL AS A PREREQUISITE FOR THE EFFECTIVENESS OF FORESTRY

The purpose of this article. The growth of technogenic influence on the environment, in particular, on forests, refers to the main characteristics of the current state of socio-economic development, the cause of which is the consumer nature of activity. The trend of a high level of use of forest resources over a long period of time, the constant presence of illegal logging and the absence of combating it has led to a significant depletion of this type of resources, changes in their age and structure.

Therefore, the rational use of forest resources in forestry activities, the correctness of their mapping, and the provision of an appropriate level of forest resource control by each forestry enterprise are the main levers in the development of the economic activity of forestry and forestry in Ukraine as well.

Methodology. First of all, the survey based on forestry industry, which described as the complex and hard in management sphere of economy. Evolvement of this industry connected of a lot of factors such a natural, social environment and economic conditions.

Results. According to the results of this survey, the need to increase the level of control over the conservation and effective use of forest resources was substantiated, since the forestry activities and financial results are characterized mainly by the amount of forest resources used, costs for the protection and reproduction of forests, and therefore forest resources control should be maintained on high level.

The presence of illegal logging, illegal processing and export of timber are the reasons and the main preconditions for the development of a system for monitoring forest resources, which can be improved by introducing electronic logging of wood directly at all stages of the production and sale of forest resources, namely during taxing and resources on stumps .

At the moment, electronic accounting of wood, created for the purpose of ensuring control and prevention of violations of the use of forest resources, does not allow to ensure full control over forest resources at all stages of production activity, and therefore the creation and improvement of the system of factual control is a basic prerequisite for the effective functioning of forestry enterprises .

An effective means of control may be the sudden inspection of activities at the sites of the forest sector by the administration of enterprises in order to identify and further violations by employees of enterprises, subordinate to the control of regional forestry and hunting departments, the application of penal and administrative sanctions in detecting violations of conservation and rational use of forest resources.

Practical implications. Condensation on forest enterprises to improvement the forest resources control system to ensure a reliable reflection of financial and economic activity of entities.

Value/originality. In our work we considered importance and efficiency of actual control as a technique of improvement economic activity of forestries. Problematic issues outlines contributes to further researches and changes in legislation in the forestry branch.

НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

DIRECTIONS OF ANALYSIS OF FINANCIAL FIRMNESS OF SUBJECTS STATE TO THE SECTOR

УДК 336.13

Тютюнник Ю.М.
к.е.н., доцент,
професор кафедри економічної теорії
та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія
Тютюнник С.В.
к.е.н., доцент, професор кафедри
організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія

У статті досліджено нормативно-правову базу формування фінансової звітності суб'єктів державного сектору. Узагальнено методичні напрями оцінювання фінансової стійкості суб'єктів державного сектору за інформацією форми № 1-дс «Баланс». Розкрито методику розрахунку та економічний зміст відносних показників для характеристики фінансової стійкості суб'єкта державного сектору з погляду структури та стану капіталу (пасивів) і майна (активів). Наведено варіанти змін складових пасиву балансу, за яких відбуватиметься підвищення частки власного капіталу та фінансового результату в капіталі. Викладено особливості розрахунку коефіцієнтів. Запропоновано послідовність визначення типу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору за допомогою системи абсолютних показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Обґрунтовано шляхи досягнення та підтримання фінансової стійкості суб'єктів державного сектору.

Ключові слова: *суб'єкт державного сектору, баланс, фінансова стійкість, коефіцієнт фінансової незалежності, власні оборотні кошти, тип фінансової стійкості.*

В статье исследована нормативно-правовая база формирования финансовой отчетности субъектов государственного сектора. Обобщены методические направления оценки финансовой устойчивости субъектов государственного сектора за информацией формы № 1-дс «Баланс». Раскрыто методику расчета и экономическое содержание относительных показателей для характеристики финансовой устойчивости субъекта государственного сектора с точки зрения структуры и состояния капитала (пассивов) и имущества (активов). Приведены варианты изменений составляющих пассива баланса, при которых будет происходить повышение удельного веса собственного капитала и финансового результата в капитале. Изложены особенности расчета коэффициентов. Предложена последовательность определения типа финансовой устойчивости субъекта государственного сектора с помощью системы абсолютных показателей обеспеченности запасов источниками их формирования. Обобщены пути достижения и поддержания финансовой устойчивости субъектов государственного сектора.

Ключевые слова: *субъект государственного сектора, баланс, финансовая устойчивость, коэффициент финансовой независимости, собственные оборотные средства, тип финансовой устойчивости.*

In the article the normatively-legal base of forming of the financial reporting of subjects state to the sector. Methodical directions of evaluation of financial firmness of subjects state to the sector on information of form № 1-ds «Balance». Financial firmness of budgetary establishment is the permanent stable exceeding of profits above the charges, envisaged by an estimate that gives an opportunity to establishment freely to manoeuvre money depending on the changes of priority of directions of basic regulation activity. The objects of analysis of financial firmness of subject state to the sector are assets and passives of balance, in particular unfinancial and financial assets, property asset, financial result and obligation. Methodology of calculation and economic maintenance of relative indexes is exposed for description of financial firmness of subject state to the sector from the point of view of structure and state of capital (passives) and property (assets). Variants over of changes component of passive voice of balance, at that there will be an increase of stake of property asset and financial result in a capital are brought. The features of calculation of coefficients are expounded. The relative indexes of evaluation of financial firmness of research object are compared: with the indexes of previous periods for determination of tendencies in the financial state; with the indexes of other subjects state to the sector that gives an opportunity to educe strengths and weaknesses of research object and him financial possibilities. The sequence of determination as of financial firmness of subject state to the sector (absolute financial firmness, normally the proof financial state, unstable financial state or crisis financial state) by means of the system of absolute indexes of provision of supplies sources of their forming. The ways of achievement and maintenance of financial firmness of subjects state to the sector. Further scientific searches must be sent to the ground of normative values of coefficients of evaluation of financial firmness of subjects state to the sector taking into account the sphere of their functioning.

Key words: *subject state to the sector, balance, financial firmness, coefficient of financial independence, own working capital, type of financial firmness.*

Постановка проблеми. У процесі реформування вітчизняної економіки питання трансформації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до вимог національних і міжнародних стандартів залишаються актуальними як для госпрозрахункових підприємств, так і для суб'єктів державного сектору. При цьому важливо враховувати специфіку їх функціонування та постійне уточнення нормативно-правової бази.

Основним джерелом інформації для аналізу результатів діяльності та фінансового стану суб'єктів державного сектору є фінансова звітність, що включає: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів та примітки до річної фінансової звітності. Склад, форми, принципи підготовки та подання фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання і розкриття її елементів визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 1541 від 28.12.2009 р. [1].

З початку 2017 р. фінансова звітність суб'єктів державного сектору зазнала суттєвих змін у зв'язку із запровадженням у дію нових законодавчих норм і бухгалтерських стандартів. Зокрема, механізм розкриття інформації за статтями фінансової звітності суб'єктами державного сектору регулюється Порядком заповнення форм фінансової звітності в

державному секторі, затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 307 від 28.02.2017 р. [2], а також листом Міністерства фінансів України «Щодо складання фінансової звітності суб'єктами державного сектору» № 35220-06-5/8303 від 28.03.2017 р. [3]. Наведені нормативні документи містять низку змін і доповнень стосовно порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, що посилює інтерес науковців до методичних і прикладних проблем використання інформації фінансової звітності в оцінювання результатів діяльності та фінансового стану бюджетних установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам проведення аналізу фінансового стану суб'єктів державного сектору, в тому числі їх фінансової стійкості, присвячено праці вітчизняних науковців, серед яких М. Болюх, А. Заросило [4], Л. Кемарська [5], К. Назарова, Т. Купченко [6], Л. Штимер [7] та інші.

Як зазначає Л.Т. Штимер, поняття фінансового стану установ державного сектору визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають надходження, наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів спеціального та загального фондів [7, с. 332]. Автор пропонує такі основні завдання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору: дослідження фінансової стійкості; визначення ефективності використання майна (капіталу); з'ясування рівня забезпеченості власними оборотними коштами; оцінювання стану і динаміки ліквідності та платоспроможності; характеристика конкурентоспроможності на ринку. Беручи до уваги велику кількість фінансових співвідношень та коефіцієнтів, Л.Т. Штимер вважає доцільним поділити їх для бюджетних організацій на такі групи: показники майнового стану; показники ділової активності; показники фінансової стійкості; показники ліквідності та платоспроможності [7, с. 336].

Під час проведення аналізу фінансового стану бюджетних установ М.А. Болюх і А.П. Заросило пропонують таку послідовність: аналіз необоротних активів, аналіз запасів, аналіз грошових коштів, аналіз власного капіталу, аналіз результатів діяльності, факторний аналіз виконання кошторису, аналіз фінансової стійкості, аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетної установи [4, с. 121-148].

На думку Л.Г. Кемарської, проведення аналізу фінансового стану суб'єктів державного сектору передбачає розрахунок показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості, а також результатів діяльності. Для характеристики ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості бюджетних установ пропонується визначати коефіцієнти, адаптовані для застосування суб'єктами державного сектору та розрахунок яких ґрунтується на використанні вихідної інформації форми № 1-дс «Баланс» [5, с. 768, 769, 771, 772].

Попри численні дослідження ряд питань залишаються недостатньо розкритими, зокрема потребують уточнення теоретичні аспекти та практичні підходи щодо оцінювання фінансової стійкості суб'єктів державного сектору, як важливої характеристики їх фінансового стану, з використанням інформації балансу, складеного відповідно до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності».

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення методичних напрямів оцінювання фінансової стійкості суб'єктів державного сектору, обґрунтування системи відносних та абсолютних показників для проведення відповідного аналізу, уточнення особливостей їх розрахунку та формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. За НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» суб'єкти державного сектору – суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі, зокрема розпорядники бюджетних коштів, Казначейство та державні цільові фонди [1].

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів суб'єкта державного сектору та бюджету. Користувачі звітності – фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність суб'єкта державного сектору для прийняття рішень. Такими особами можуть бути трудові колективи установ, органи державної статистики, органи виконавчої влади та користувачі відповідно до законодавства [8, с. 1039].

Важливим напрямом оцінювання фінансового стану суб'єктів державного сектору є аналіз їх фінансової стійкості за інформацією форми № 1-дс «Баланс». На думку М.А. Болюха і А.П. Заросила, фінансова стійкість бюджетної установи – це постійне стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, що дає змогу установі вільно маневрувати коштами залежно від змін пріоритетності напрямів основної статутної діяльності. Фінансова стійкість бюджетної установи характеризує ступінь її фінансової незалежності щодо володіння своїми ресурсами та їх використання [4, с. 144].

Аналіз фінансової стійкості госпрозрахункових підприємств проводиться, як правило, за трьома методичними напрямами [9, с. 109]:

- розрахунок за даними балансу (звіту про фінансовий стан) системи відносних показників (фінансово-економічних коефіцієнтів), які характеризують фінансову стійкість підприємства з погляду структури та стану майна і джерел формування капіталу;

- розрахунок за даними балансу (звіту про фінансовий стан) системи абсолютних показників, які відображають забезпеченість запасів джерелами формування та дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства;
- розрахунок за даними звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) і факторний аналіз показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості, які характеризують стабільність функціонування підприємства з погляду забезпечення прибутковості операційної діяльності.

Для суб'єктів державного сектору, як установ, що фінансуються насамперед із державного та (або) місцевого бюджетів, втрачає змістовність визначення показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості. Тому доцільно оцінювати фінансову стійкість суб'єктів державного сектору за двома методичними напрямами з використанням інформації форми № 1-дс «Баланс»:

1. Розрахунок системи відносних показників для характеристики фінансової стійкості суб'єкта державного сектору з погляду структури та стану капіталу (пасивів) і майна (активів).
2. Розрахунок системи абсолютних показників для характеристики забезпеченості запасів джерелами формування та визначення типу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору.

У табл. 1 наведено економічний зміст та порядок розрахунку за даними форми № 1-дс «Баланс», складеної відповідно до наказу Міністерства фінансів № 307 від 28.02.2017 р. [2], відносних показників оцінювання фінансової стійкості суб'єкта державного сектору.

Об'єктами аналізу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору є активи і пасиви балансу, зокрема нефінансові та фінансові активи, власний капітал і фінансовий результат та зобов'язання.

Фінансовий стан суб'єкта державного сектору багато в чому залежить від оптимальності структури капіталу. Так, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) характеризує частку власного капіталу та фінансового результату в загальній вартості капіталу. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким і незалежним від зовнішніх кредиторів є суб'єкт державного сектору.

Підвищення частки власного капіталу та фінансового результату в капіталі відбуватиметься за таких змін складових пасиву:

- темп приросту власного капіталу та фінансового результату перевищує темп приросту зобов'язань, забезпечень та доходів майбутніх періодів;
- власний капітал та фінансовий результат збільшуються, а зобов'язання, забезпечення та доходи майбутніх періодів зменшуються (або залишаються незмінними);
- власний капітал та фінансовий результат залишаються сталими, а зобов'язання, забезпечення та доходи майбутніх періодів зменшуються;
- власний капітал та фінансовий результат зменшуються повільніше, ніж зобов'язання, забезпечення та доходи майбутніх періодів.

Коефіцієнт фінансової стабільності (автономного фінансування) визначається відношенням власного капіталу та фінансового результату до зобов'язань, забезпечень та доходів майбутніх періодів і відповідно характеризує, скільки власних коштів припадає

Таблиця 1

Відносні показники оцінювання фінансової стійкості суб'єкта державного сектору

Показник	Економічний зміст	Порядок розрахунку за даними форми № 1-м (рядки)
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал та фінансовий результат/Валюта балансу	1495/1800
Коефіцієнт фінансової стабільності (автономного фінансування)	Власний капітал та фінансовий результат/Зобов'язання, забезпечення, доходи майбутніх періодів	1495/1595+1600+1700
Коефіцієнт залежності від довгострокових зобов'язань	Довгострокові зобов'язання/Власний капітал та фінансовий результат	1500+1510+1520/1495
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти/Власний капітал та фінансовий результат	1495–1000–1010–1020–1030–1040/1495
Коефіцієнт стабільності структури оборотних активів	Власні оборотні кошти/ Оборотні активи	1495–1000–1010–1020–1030–1040/ 1050+1060+1090+1195
Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	Власні оборотні кошти/Запаси	1495–1000–1010–1020–1030–1040/ 1050+1060+1090
Коефіцієнт забезпечення необоротних активів власним капіталом	Власний капітал та фінансовий результат/Необоротні активи	1495/1000+1010+1020+1030+1040
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	Основні засоби/Валюта балансу	1000/1800
Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос основних засобів/ Первісна вартість основних засобів	1002/1001

на 1 грн залучених коштів. Чим вище його значення, тим менший ризик вкладення капіталу. Перевищення власних коштів над залученими коштами означає, що суб'єкт державного сектору має високий рівень фінансової стійкості та відносно незалежний від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт залежності від довгострокових зобов'язань визначається діленням довгострокових зобов'язань на суму власного капіталу та фінансового результату. Зростання цього показника в динаміці свідчить, з одного боку, про підвищення залежності від зовнішніх джерел фінансування, а з іншого – про збільшення довіри до суб'єкта державного сектору з боку кредиторів та інвесторів, підвищення його інвестиційної активності за рахунок залучення довгострокових кредитів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу визначає частку власного капіталу та фінансового результату, вкладену в оборотні активи; характеризує рівень мобільності власного капіталу, а саме ту його частину, що перебуває в обігу і забезпечує необхідну гнучкість у використанні коштів для фінансування поточної діяльності.

Коефіцієнт стабільності структури оборотних активів характеризує частку оборотних активів, які сформовані за рахунок власних фінансових ресурсів. Наявність у достатньому обсязі власних оборотних коштів означає здатність суб'єкта державного сектору самостійно фінансувати поточну діяльність. Рівень достатності власних оборотних коштів для формування запасів оцінюється за допомогою коефіцієнта забезпеченості запасів власними коштами. Загалом позитивною є тенденція зростання показників, під час розрахунку яких у чисельнику величина власних оборотних коштів.

Коефіцієнт забезпечення необоротних активів власним капіталом показує, скільки припадає власного капіталу та фінансового результату на 1 грн необоротних активів. У динаміці цей коефіцієнт повинен зростати.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів характеризує частку основних засобів (в оцінці за залишковою вартістю) у валюті балансу. Зміна цього показника свідчить про структурні зрушення в активах суб'єкта державного сектору. За допомогою коефіцієнта зносу основних засобів оцінюється їх функціональний стан та можливості подальшої експлуатації.

Розглянуті коефіцієнти далеко не вичерпують усієї системи відносних показників, які доцільно використовувати в аналізі фінансової стійкості суб'єктів державного сектору.

Під час розрахунку запропонованих коефіцієнтів необхідно враховувати такі особливості:

- точність розрахунку – до тисячних, але за високих значень коефіцієнта, коли чисельник значно перевищує знаменник, точність можна зменшувати до десятих;
- якщо відсутнє значення чисельника, коефіцієнт дорівнює нулю; якщо відсутнє значення знаменника, коефіцієнт не розраховується;
- за від'ємної величини власного капіталу та фінансового результату не розраховуються коефіцієнти фінансової незалежності, фінансової стабільності, залежності від довгострокових зобов'язань, маневреності власного капіталу та забезпечення необоротних активів власним капіталом;
- під час розрахунку коефіцієнтів маневреності власного капіталу, стабільності структури оборотних активів та забезпечення запасів власними коштами визнається величина власних оборотних коштів. Якщо вона є від'ємною, це свідчить про відсутність у суб'єкта державного сектору власних оборотних активів на дату складання балансу. У цьому випадку зазначені коефіцієнти вважаються такими, що дорівнюють нулю.

Методика визначення типу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору передбачає проведення розрахунків у такій послідовності.

1. Визначення за даними форми № 1-дс «Баланс» показників вихідної інформації (табл. 2), які заносяться у розрахункову таблицю (табл. 3).

Таблиця 2

Вихідна інформація для визначення типу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору

Показник	Порядок розрахунку за даними форми № 1-дс (рядки)
Власні оборотні кошти	1495–1000–1010–1020––1030–1040
Довгострокові кредити	1510
Короткострокові кредити	1550
Запаси	1050+1060+1090

2. Розрахунок показників, які характеризують наявність відповідних джерел формування запасів (показники 1, 5, 6 табл. 3).

3. Розрахунок показників забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування (показники 7, 8, 9 табл. 3).

4. Визначення типу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору:

а) абсолютна фінансова стійкість – власні оборотні кошти повністю покривають запаси: показник 7 ≥ 0;

б) нормально стійкий фінансовий стан – запаси покриваються власними оборотними коштами і довгостроковими кредитами: показник 8 ≥ 0;

в) нестійкий фінансовий стан – запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів, тобто за рахунок усіх джерел формування запасів: показник 9 ≥ 0;

г) кризовий фінансовий стан – запаси не покриваються джерелами їх формування: показник 9 < 0.

Таблиця 3

Визначення типу фінансової стійкості суб'єкта державного сектору

№ з/п	Показник	___ р.
1.	Власні оборотні кошти, тис. грн	
2.	Довгострокові кредити, тис. грн	
3.	Короткострокові кредити, тис. грн	
4.	Запаси, тис. грн	
5.	Наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів для формування запасів, тис. грн (п.1+п.2)	
6.	Загальна величина джерел формування запасів, тис. грн (п.1+п.2+п.3)	
7.	Надлишок (+), нестача (–) власних оборотних коштів для формування запасів, тис. грн (п.1–п.4)	
8.	Надлишок (+), нестача (–) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів для формування запасів, тис. грн (п.5–п.4)	
9.	Надлишок (+), нестача (–) загальної величини джерел формування запасів, тис. грн (п.6–п.4)	
10.	Тип фінансової стійкості	
11.	Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування (п.1, або п.5, або п.6[1] ÷ п.4)	
12.	Надлишок (+), нестача (–) відповідних джерел формування на 1 грн запасів, грн (п.7, або п.8, або п.9[2] ÷ п.4)	

1. Показник 1 – якщо абсолютна фінансова стійкість; показник 5 – якщо нормально стійкий фінансовий стан; показник 6 – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.
2. Показник 7 – якщо абсолютна фінансова стійкість; показник 8 – якщо нормально стійкий фінансовий стан; показник 9 – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

5. Розрахунок показників, які характеризують динаміку фінансового стану суб'єкта державного сектору (показники 11, 12 табл. 3).

Під час формулювання висновків за результатами визначення типу фінансової стійкості слід ураховувати, що вони стосуються лише проблеми забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування та не можуть розповсюджуватися на інші характеристики фінансового стану суб'єкта державного сектору.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів державного сектору пропонується проводити за двома методичними напрямами, що передбачають розрахунок системи відносних та абсолютних показників. При цьому відносні показники оцінювання фінансової стійкості об'єкта дослідження порівнюються: із показниками попередніх періодів для визначення тенденцій у фінансовому стані; із показниками інших суб'єктів державного сектору, що дає змогу виявити сильні та слабкі сторони об'єкта дослідження та його фінансові можливості. Подальші наукові пошуки мають бути спрямовані на обґрунтування нормативних значень коефіцієнтів оцінювання фінансової стійкості суб'єктів державного сектору з урахуванням сфери їх функціонування.

Шляхами досягнення та підтримання фінансової стійкості суб'єкта державного сектору є:

- дотримання залишків запасів відповідно до визначених нормативів, реалізація товарно-матеріальних цінностей, які не використовуються;
- збільшення власних оборотних коштів за рахунок випереджального зростання власного капіталу та фінансового результату порівняно зі зростанням необоротних активів;
- за необхідності додаткове залучення зовнішніх джерел формування запасів (довгострокових і короткострокових кредитів), оптимізація їх структури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 1541 від 28.12.2009 р. (зі змін. і доп.). URL: http://www.rada.gov.ua.
2. Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України № 307 від 28.02.2017 р. URL: http://www.minfin.gov.ua.
3. Щодо складання фінансової звітності суб'єктами державного сектору: Лист Міністерства фінансів України № 35220-06-5/8303 від 28.03.2017 р. URL: http://www.minfin.gov.ua.
4. Болюх М.А., Заросило А.П. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2008. 344 с.
5. Кемарська Л.Г. Особливості аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору. *Економіка і суспільство.* 2017. № 8. С. 768-774.
6. Назарова К., Купченко Т. Аналіз діяльності бюджетних установ : навч. посібник. Київ : КНТЕУ, 2006. 208 с.
7. Штимер Л.Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. *Економічний форум.* 2016. № 2. С. 329-338.
8. Дідик А.М., Лемішовський В.І. Бюджетні установи: облік, оподаткування та звітність : навч. посібник. Львів : Видавництво «Апріорі», 2017. 1168 с.
9. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Полтава : ПДАА, 2016. 432 с.

REFERENCES:

1. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori 101 «Podannia finansovoi zvitnosti»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy № 1541 vid 28.12.2009 r. (zi zmin. i dop.). URL: http://www.rada.gov.ua.
2. Poriadok zapovnennia form finansovoi zvitnosti v derzhavnomu sektori: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy № 307 vid 28.02.2017 r. URL: http://www.minfin.gov.ua.
3. Shchodo skladannia finansovoi zvitnosti subiektamy derzhavnoho sektoru: Lyst Ministerstva finansiv Ukrainy № 35220-06-5/8303 vid 28.03.2017 r. URL: http://www.minfin.gov.ua.
4. Boliukh M.A., Zarosylo A.P. (2008) *Analiz finansovo-hospodarskoi diialnosti biudzhetnykh ustanov* [Analysis of financially-economic activity of budgetary establishments]. Kyiv: KNEU, p. 344. (in Ukrainian)
5. Kemarska L. H. (2017) Osoblyvosti analizu finansovoi zvitnosti subiektiv derzhavnoho sektoru [Features of analysis of the financial reporting of subjects state to the sector]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 8, pp. 768-774.
6. Nazarova K., Kupchenko T. (2006) *Analiz diialnosti biudzhetnykh ustanov* [Analysis of activity of budgetary establishments]. Kyiv: KNTEU, pp. 208. (in Ukrainian).
7. Shtymer L. T. (2016) Do pytannia finansovoho analizu diialnosti ustanov derzhavnoho sektoru ekonomiky [To the question of financial analysis of activity of establishments state to the sector of economy]. *Ekonomichnyi forum*, no. 2, pp. 329-338.
8. Didyk A. M., Lemishovskyi V. I. (2017) *Biudzhetni ustanovy: oblik, opodatkuvannia ta zvitnist* [Budgetary establishments: account, taxation and accounting]. Lviv: Vydavnytstvo «Apriori», pp. 1168. (in Ukrainian).
9. Tiutiunnyk Yu. M., Dorohan-Pysarenko L. O., Tiutiunnyk S. V. *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Poltava: PDAA, pp. 432. (in Ukrainian).

Tiutiunnyk Yurii
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Professor of Department of Economic Theory and Economic Researches
Poltava State Agrarian Academy
Tiutiunnyk Svitlana
Candidatt of Economic Sciences, Doctoral Student,
Professor of Department of Organization of Account and Audit
Poltava State Agrarian Academy

DIRECTIONS OF ANALYSIS OF FINANCIAL FIRMNESS OF SUBJECTS STATE TO THE SECTOR

The purpose of the article. In the process of reformation of home economy of question of transformation of record-keeping and stowage of the financial reporting in accordance with the requirements of national and international standards remain actual both for self-supporting enterprises and for subjects state to the sector. It is thus important to take into account the specific of their functioning and permanent clarification of normatively-legal base.

A research aim is generalization of methodical directions of evaluation of financial firmness of subjects state to the sector, ground of the system of relative and absolute indexes for realization of corresponding analysis, clarification of features of their calculation and formulation of conclusions.

Methodology. The objects of analysis of financial firmness of subject state to the sector are assets and passives of balance, in particular unfinancial and financial assets, property asset, financial result and obligation.

Results. Financial firmness of budgetary establishment is the permanent stable exceeding of profits above the charges, envisaged by an estimate that gives an opportunity to establishment freely to manoeuvre money depending on the changes of priority of directions of basic regulation activity.

To estimate financial firmness of subjects state to the sector it is offered after two methodical directions with the use of information of form № 1-ds «Balance»:

- it is a calculation of the system of relative indexes for description of financial firmness of subject state to the sector from the point of view of structure and state of capital (passives) and property (assets);
- it is a calculation of the system of absolute indexes for description of provision of supplies sources of forming and determination as of financial firmness of subject state to the sector: absolute financial firmness, normally the proof financial state, unstable financial state or crisis financial state.

The financial state of subject state in a great deal depends a sector on the optimality of capital structure. For example, the coefficient of financial independence (autonomies) characterizes the stake of property asset and financial result in the total worth of capital. Than higher value of this coefficient, that more financially proof and independent of external creditors there is a subject state to the sector.

Practical implications. The relative indexes of evaluation of financial firmness of research object are compared: with the indexes of previous periods for determination of tendencies in the financial state; with the indexes of other subjects state to the sector that gives an opportunity to educe strengths and weaknesses of research object and him financial possibilities.

Value/originality. In the article the normatively-legal base of forming of the financial reporting of subjects state to the sector. Further scientific searches must be sent to the ground of normative values of coefficients of evaluation of financial firmness of subjects state to the sector taking into account the sphere of their functioning.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ТЕНДЕНЦІЇ ВИТРАТ НА ОБОРОНУ У ПРОТИСТОЯННІ РОСІЯ-УКРАЇНА (ЗА МОДЕЛЛЮ ГОНКИ ОЗБРОЄНЬ РІЧАРДСОНА)

TRENDS OF EXPENSES FOR DEFENSE IN FIGHTING RUSSIA-UKRAINE (FOR THE MODEL OF THE RICHARDSON HUNTING RACE)

УДК 323.2

Геселева Н.В.
к.т.н., доцент кафедри кібернетики
та системного аналізу
Київський національний
торговельно-економічний університет
Новик А.С.
студентка
Київський національний
торговельно-економічний університет

У сучасному світі, де вирують глобалізація та інтернаціоналізація, дуже важливою проблемою постають питання війни та миру, а також гонка озброєнь країн, що мають претензії одна до одної. Особливо актуальною на теперішній час ця проблема є для України, оскільки частина нашої країни є окупованою, військовий конфлікт на Сході триває, країна понесла величезні економічні та демографічні збитки. У роботі розглядаються такі питання як сутність гонки озброєнь; сучасні тенденції витрат на оборону у світі; математичне моделювання протистояння України та Росії та аналіз витрат на оборону учасників цього конфлікту за допомогою динамічної моделі Річардсона. Метою роботи є дослідження тенденції зміни витрат України та Росії на оборону. Науковою новизною праці є те, що до класичної моделі Річардсона пропонується додати чинник, пов'язаний із санкціями, що застосовуються до Російської Федерації міжнародною спільнотою. Для вирішення поставлених завдань було використано методи моделювання, збору інформації та прогнозування.

Ключові слова: *витрати на оборону, валовий внутрішній продукт, санкції, модель гонки озброєнь.*

В современном мире, где бушуют глобализация и интернационализация, очень важной проблемой возникают вопросы войны и мира, а также гонка вооружений стран имеют претензии друг к другу. Особенно актуальной в настоящее время эта проблема для Украины, поскольку часть нашей страны оккупированной, в десяти областях нашего государства введено военное положение после агрессии России в Азовском море и сохраняется угроза полномасштабного вторжения России на территорию нашего государства. В работе рассматриваются такие вопросы как сущность гонки вооружений; современные тенденции расходов на оборону в мире; противостояние Украины и России и анализ расходов на оборону участников этого конфликта с помощью модели Ричардсона. Целью работы является исследование тенденции изменения затрат Украины и России на оборону. Научной новизной труда является то, что в классической модели Ричардсона предлагается добавить фактор, связанный с санкциями, которые применяются к Российской Федерации международным сообществом. Для решения поставленных задач были использованы методы моделирования, сбора информации и прогнозирования.

Ключевые слова: *расходы на оборону, валовой внутренний продукт, санкции, модель гонки вооружений.*

In today's world, where globalization and internationalization are aroused, war and peace, as well as the arms race of countries that have claims to each other, are a very important issue. This problem is especially relevant for Ukraine as a part of our country is occupied, the military conflict in the East continues, the country suffered huge economic and demographic losses. The paper deals with such issues as the essence of the arms race; current trends in defense spending in the world; mathematical modeling of the confrontation between Ukraine and Russia and analysis of the costs of defense of the participants in this conflict by means of a dynamic Richardson model. This model was proposed by Richardson's research of the dynamic process of the arms race, which preceded the First World War. The essence of the model lies in the fact that if the state feels the presence of a military threat from another state, the more weapons the enemy possesses, the more arms will be sought by the state in response to its perceived threat. However, at the same time, the state is forced to solve and urgent social tasks, and can not transfer the entire economy to military production. Consequently, the more state-owned weapons are, the less extra armaments it can acquire because of the existing cost burden. Thus, with the help of a model with known values of the coefficients and the level of armaments of the conflicting states in previous years, one can predict the level of armaments in any next year. Forecast of future military expenditures will enable to effectively plan further government actions to overcome the conflict and its consequences. The scientific novelty of the work is to add to the classical Richardson model a factor associated with sanctions applied to the Russian Federation by the international community. In this paper, the weapon race model is used to determine trends in the cost of defense for Ukraine and Russia rather than a clear quantitative forecast for the future, since the model is constructed in such a way that the increase in defense spending is directly proportional to the corresponding expenditures of the rival, and the levels of GDP and directly military The costs of Ukraine and Russia are not comparable. The simulation results showed that if Ukraine continues to demand repayment of damages in the Donbass and Crimea regions, while it will be supported by the world community sanctions against the Russian Federation, Russia will be forced to reduce the rate of increase in military expenditures due to reduced resources.

Key words: *defense expenditures, gross domestic product, sanctions, model of arms race.*

Постановка проблеми. У сучасному світі, де вирують глобалізація та інтернаціоналізація, дуже важливою проблемою постають питання війни та миру, а також гонки озброєнь країн, що мають претензії одна до одної. Особливо актуальною на теперішній час ця проблема є для України, оскільки частина нашої країни є окупованою, військовий конфлікт на Сході триває, країна понесла величезні економічні та демографічні збитки. Необхідно проводити дослідження витрат на оборону для прийняття певних політичних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань моделювання економічної динаміки, використання математичних моделей в

політиці займалися такі вчені, як Левандовська І.В. [8], Бережна Е.В. [1], Денисюк С.Г. [5], Дегтярьов А.А. [4], Шиян А.А. [7], Бродський Ю.Б. [2] та інші. Також моделювання політичних конфліктів вивчали такі відомі зарубіжні вчені, як Майерсон Р.Б. [10], Перссон Т. [11], Лейв Ч. [9] та інші. Однак, незважаючи на інтерес вчених до такої теми, як моделювання політичних процесів, недостатньо уваги приділяється підходам щодо моделювання політичного конфлікту між Україною та Росією, що відбувається на сучасному етапі.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження тенденцій зміни витрат України та Росії на оборону за допомогою моделі гонки озброєнь Річардсона. За допомогою моделі при відомих значеннях коефіцієнтів і рівня озброєнь конфліктуючих держав в попередніх роках, можна прогнозувати величину рівня озброєнь у будь-якому наступному році. Прогноз майбутніх військових витрат дасть змогу ефективно спланувати подальші дії уряду для подолання конфлікту та його наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для врегулювання міждержавних політичних конфліктів застосовують методи математичного моделювання, оскільки важливо дослідити чинники, що впливають на рівень витрат на оборону, їх динаміку та тенденції розвитку.

Гонка озброєнь – це якісне та кількісне суперництво у військовій сфері між країнами чи блоками країн, які протистоять один одному у прагненні до світового панування. Вона виявляється у прискореному накопиченні запасів зброї та військової техніки, їх удосконаленні на основі мілітаризованої економіки і широкого використання досягнень НТП у військових цілях [3, с. 205].

Моделювання має певні переваги, що дозволяє краще зрозуміти ситуацію та зробити певні висновки. По-перше, модель допомагає формалізувати події, що відбуваються в суспільстві. По-друге, модель дозволяє експліцитно описати фактори та механізми, що пояснюють неформальні прогнози. По-третє, моделі дозволяють оперувати з сутностями більш високого рівня складності, ніж тими що породжує наша інтуїція або словесні описи. Взагалі математика є корисною в якості засобу логічного висновку та систематичного оперування поняттями. По-четверте, математичне моделювання дозволяє різним науковим дисциплінам обмінюватися дослідницькими засобами та прийомами [6].

Розглянемо тенденції витрат на оборону у світі. У 2017 році за даними Стокгольмського інституту досліджень війни та миру (SIPRI) світові військові витрати склали $1,739 млн.

Найбільше витратили на оборону США, Китай, Саудівська Аравія, Росія та Індія. На ці країни припадає 60% усіх військових витрат. На рис. 1 наведено зміни у світових військових витратах за 1988-2017 роки. Незважаючи на невеликий спад у 2013-2014 рр., військові витрати все ж мають тенденцію до зростання. США залишаються країною-лідером за витратами на оборону і у 2017 році вони склали $610 млрд. Уже більш ніж 2 десятиліття ми можемо спостерігати за зростанням витрат Китаю, які у 2017 році склали $228 млрд. У загальному обсязі витрат Китай має частку в 13%. Індія, у свою чергу, витратила $63,9 млрд. За даними SIPRI, у 2016 році країни світу витратили на оборону $1686 млрд. Перші місця посідали США, Китай, Росія, Саудівська Аравія та Індія.

Розглянувши дані сайтів Державної служби статистики України [16] та Федеральної служби статистики Російської Федерації [17], ми проаналізували витрати України та Росії на оборону за 2014-2018 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати України та Росії 2014-2018 рр. (млрд дол.)

Роки	Витрати на оборону			
	України (x)	Абсолютне відхилення	Росії (y)	Абсолютне відхилення
2014	5,5	-	84,5	-
2015	3,06	-2,44	67,0	-17,5
2016	2,329	-0,731	48,4	-18,6
2017	2,451	0,122	66,3	17,9
2018	2,937	0,486	45,69	-20,61

Рис. 1. Світові військові витрати

Джерело: sipri.org [22]

У 2015 та 2016 роках витрати на оборону України падали, проте це відбулося через зростання курсу долара. У національній валюті України – гривні витрати з кожним роком зростали. Так, наприклад, у 2014 році Україна витратила 45,5 млрд грн та при курсі на той час у 8,27 грн за долар отримуємо $5,5 млрд. А у 2015 році країна збільшила витрати

до 49,9 млрд грн, проте через збільшення курсу долара до 16,28 грн за долар, то одержуємо $3,06 млрд. Росія ж насправді зменшувала свої військові витрати лише у 2016 році. Але якщо розглядати в доларовій валюті можна побачити реальні витрати на оборону.

Політологи дійшли висновку, що для аналізу більшості міжнародних конфліктів за останні 200 років можна використовувати модель гонки озброєнь Річардсона. Виявилося, що з 30 конфліктів, що супроводжувалися гонкою озброєнь, 25 завершилися війною. А за відсутності гонки озброєнь тільки 3 із 70 конфліктів призвели до війни. Гонка озброєнь може також завершитися й мирно, якщо одна з держав постраждає від економічного краху [5, с. 302].

Розглянемо теоретичну частину моделі гонки озброєнь Річардсона. Модель Річардсона розглядає конфліктну ситуацію, в яку можуть потрапити (а в нашій ситуації вже потрапили) країни. Для зручності одна країна позначається X (Україна), а інша – У (Росія). Тобто витрати країни X позначаються x=x(t), а країни У – y=y(t). Модель складається з трьох припущень.

Припущення 1. Країна X озброюється побоюючись потенційної загрози війни з боку країни У, яка, у свою чергу, знаючи про зростання витрат на озброєння країни X, також збільшує свої витрати на озброєння. Кожна країна зміню швидкість нарощення (або скорочення) озброєнь пропорційно рівню витрат іншої країни. Тобто модель можна подати у вигляді системи:

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = \alpha y \\ \dfrac{dy}{dt} = \beta x \end{cases} \qquad (1)$$

де α і β – додатні постійні (коефіцієнти).

Однак за такої ситуації рівень озброєння нічим не лімітується. Тому праві частини цих рівнянь необхідно коригувати.

Припущення 2. Чим більший поточний рівень витрат країни на оборону, тим менша швидкість його зростання. Це дозволяє внести певні зміни у попередню схему:

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = \alpha y - \gamma x \\ \dfrac{dy}{dt} = \beta x - \delta y \end{cases} \qquad (2)$$

де γ і δ – додатні постійні.

Припущення 3. Кожна країна нарощує озброєння, керуючись своїми державними інтересами й ворожістю до сусідньої країни, навіть якщо ця країна не загрожує існуванню даної. Тобто у кожної зі сторін є певні претензії одна до одної, через які і склалася конфліктна ситуація. Ці претензії позначимо через a і b (a і b – додатні постійні).

Ґрунтуючись на всіх трьох припущеннях, отримуємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = \alpha y - \gamma x + a \\ \dfrac{dy}{dt} = \beta x - \delta y + b \end{cases} \qquad (3)$$

Ось ми і отримали модель гонки озброєнь.

Проте, на нашу думку, у ситуації конфлікту між Україною та Росією необхідно додати ще одне припущення.

Припущення 4. На міжнародній арені дії Росії засуджують та застосовують проти неї санкції, що скорочує її матеріальні ресурси. Необхідно внести такі додатні постійні як d і c. Тобто отримаємо таку систему рівнянь:

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = \alpha y - \gamma x + a - d \\ \dfrac{dy}{dt} = \beta x - \delta y + b - c \end{cases} \qquad (4)$$

Для того, щоб розглянути практичну частину моделі, потрібно зазначити ще деякі дані, необхідні для розрахунків. Модель побудована таким чином, що зростання витрат на оборону прямо пропорційне відповідним витратам країни-суперника і обмежуються кількістю наявних ресурсів. Тому, оскільки рівні ВВП, з якого виділяються кошти на оборону (табл. 1 і табл. 2), і безпосередньо витрати на оборону обох країн (табл. 3) кардинально відрізняються, важко порівнювати Україну та Росію. За таких умов неможливо визначити кількісний прогноз, можна лише прослідкувати тенденцію змін витрат на оборону України та Російської Федерації.

Розглянувши теоретичну частину, можна переходити до практичної. Для початку необхідно підрахувати коефіцієнти, що застосовуються в моделі. Україна подала позов до Європейського суду і вимагає від Росії $42,32 млрд. через втрати від анексії Криму [12]. А також науковці підрахували вартість відновлення Донбасу через військові дії на його території і за оцінками експертів вони склали $0,05 млрд [13]. Тобто претензії України до Росії складають $42,37 млрд. Для моделі гонки озброєнь коефіцієнт a=42,37.

Росія ж була проти інтеграції України до Європейського Союзу і зазначила, що через такі дії загальний товарооборот Росії та України знизиться на $4 млрд [14]. Тобто у нашій моделі буде використано коефіцієнт b=4.

Щодо санкцій, то Росія понесла величезні втрати від обмежень США та Європейського Союзу. Помічник президента РФ Сергій Глазьєв заявив, що у фінансовій галузі Росія втратила

Таблиця 2

Валовий внутрішній продукт України 2012-2017 рр.

	ВВП у фактичних цінах (млрд грн)	Абсолютне відхилення	Курс долара	ВВП у фактичних цінах (млрд дол)	Абсолютне відхилення
2012	1404,669	-	7.9898	175,81	-
2013	1465,198	60,529	7.993	183,31	7,5
2014	1586,915	121,717	8,2714	191,86	8,55
2015	1988,544	401,629	16,2836	122,12	-69,74
2016	2385,367	396,823	25,5089	93,51	-28,61
2017	2982,920	597,553	28,1473	105,98	12,47

Таблиця 3

Валовий внутрішній продукт РФ 2012-2017 рр.

	ВВП у фактичних цінах (млрд руб)	Абсолютне відхилення	Курс долара	ВВП у фактичних цінах (млрд дол)	Абсолютне відхилення
2012	68163,9	-	31,8729	2138,62	-
2013	73133,9	4970	30,4215	2404,02	265,4
2014	79199,7	6065,8	32,6587	2425,07	21,05
2015	83387,2	4187,5	56,2376	1482,77	-942,3
2016	86148,6	2761,4	72,9299	1181,25	-301,52
2017	92037,2	5888,6	59,8961	1536,61	355,36

від санкцій станом на 2016 рік $250 млрд. Натомість Міністерство економічного розвитку і торгівлі України вважає, що ці втрати склали $25 млрд. Євросоюз, у свою чергу, говорить про суму в $100 млрд [15]. Оскільки точної суми втрат Росії від санкцій немає, тому для підрахунків моделі гонки озброєнь візьмемо середнє арифметичне, тобто $125 млрд. Коефіцієнт, що пов'язаний із санкціями світової спільноти проти Росії, становить c=125. Оскільки проти України США та Європа санкцій не застосовують, то d=0.

Для спрощення занесемо усі наші коефіцієнти до таблиці 4. X та У – це витрати України та Росії відповідно у 2018 році. Щоб підрахувати коефіцієнти α і β, було створено таблиці витрат України та Росії на оборону, для чого було використано дані сайтів Державної служби статистики України та Федеральної служби статистики Російської Федерації (табл. 2 і табл. 3).

Україна є молодою державою та має менш міцну економіку, ніж країни-світові лідери. Складно порівнювати витрати Росії, яка є однією з лідерів на міжнародній арені з витрат на оборону, та Україну. Проте через фактичну ситуацію на території України, важливо розглянути питання аналізу тенденцій змін витрат досліджуваних країн на забезпечення безпеки та оборони.

Для того, щоб підрахувати α знайдемо dx/dt, яке ми визначаємо як середнє арифметичне абсолютних відхилень витрат на оборону України (табл. 2), за формулою:

$$\frac{dx}{dt} = \frac{\sum \Delta X}{n} \qquad (5)$$

де ΔX – відхилення витрат на озброєння, а n – кількість відхилень.

$$\frac{dx}{dt} = \frac{-2,44 - 0,731 + 0,122 + 0,486}{4} = -0,64 \qquad (6)$$

А далі із системи першого припущення виводимо α:

$$\alpha = \left| \frac{\frac{dx}{dt}}{У} \right| = \left| \frac{-0,64}{45,69} \right| = 0,014 \qquad (7)$$

Аналогічно рахуємо β тільки по У і отримуємо значення β=3,3.

Коефіцієнт γ виводимо із рівняння другого припущення:

$$\gamma = \frac{\frac{dx}{dt} - \alpha * У}{X} = \frac{-0,64 - 0,014*45,69}{2,937} = 0,44 \qquad (8)$$

Аналогічно підраховуємо δ і отримуємо результат δ=0,42. Тепер витрати на оборону мають ліміт і модель є більш правдивою.

Таблиця 4

Коефіцієнти моделі гонки озброєнь

	Україна	Росія	
X	2,937	45,69	У
α	0,014	3,3	β
γ	0,44	0,42	δ
a	42,38	4,00	b
c	0,00	125,00	d

Розглянувши перше припущення, отримуємо результати зазначені на рисунку 2. За цього припущення країни не мають обмеження на нарощення військових витрат, тому витрати Росії мають потенційно висхідний характер, а України порівняно з

Росією не зміню своїх витрат.

Далі розглянемо припущення 2. Результати підрахунку за другим припущенням відображені на графіку (рис. 3). Тепер вже результати для Росії не є такими позитивними.

Дослідимо також вплив претензій на прогноз витрат на оборону, тобто перейдемо до третього припущення. Результати цих дій відображені на графіку (рис. 4).

Бачимо, що врахування претензій призводить до зменшення військових витрат Росії.

Ще одним важливим фактором є санкції, то ж розглянемо їх вплив на витрати. Як ми можемо побачити на графіку (рис. 5) санкції ще більш згубно впливають на Російські військові витрати. Тобто, якщо збільшувати санкції проти Росії, її витрати на оборону матимуть тенденцію до зменшення. У досліджуваній моделі ми розглядаємо санкції як сталі величини. Проте дії обох держав можуть призвести до збільшення цих претензій. Наприклад, ситуація 25 листопада 2018 року в Керченській протоці, де взяли в полон 23 українських моряка, може призвести до посилення санкцій міжнародної спільноти щодо Росії.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження показали, що політична ситуація у світі на теперішній час ускладнена агресивними діями деяких країн, зокрема Російською Федерацією. Особливо це відчуває Україна, де є окупованою значна частина території, країна понесла величезні економічні та демографічні збитки. Виходячи з дій РФ, Україна змушена збільшувати витрати на оборону. Проте вона обмежена кількістю власних ресурсів. Модель гонки озброєнь використана для визначення саме тенденцій зміни витрат на оборону України та Росії, а не чіткого кількісного прогнозу на майбутнє, оскільки модель побудована таким чином, що зростання витрат на оборону прямо пропорційне відповідним витратам країни-суперника, а рівні ВВП та безпосередньо військових витрат України та Росії відрізняються у рази.

Результати моделювання показали: якщо Україна продовжуватиме вимагати повернення коштів за нанесення збитків у регіонах Донбасу та Криму і при цьому буде підтримана з боку світової спільноти санкціями проти Російської Федерації, то Росія знизить швидкість нарощення військових витрат через зменшення ресурсів.

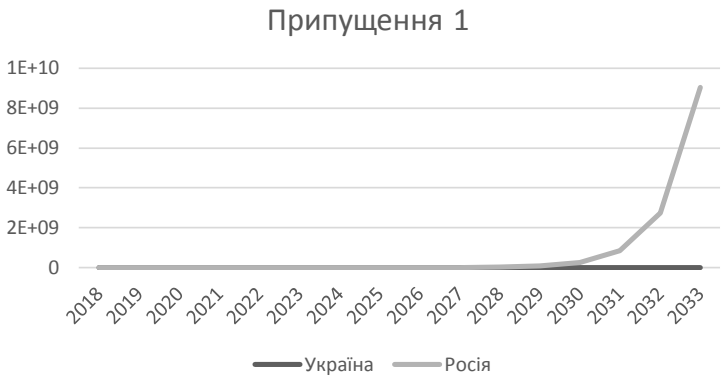


Рис. 2. Результати першого припущення

Рис. 3. Результати другого припущення

Рис. 4. Результати третього припущення

Рис. 5. Результати четвертого припущення

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем : Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Москва, Финансы и статистика, 2006. 432 с.

2. Бродсьий Ю.Б. Моделювання економічної динаміки : підручник. Житомир : ЖНАЕУ, 2016. 132 с.

3. Власов М.П. Моделирование экономических процессов. Ростов на Дону : Феникс, 2005. 409 с.

4. Дегтярев А.А. Методы политологических исследований. *Вестник Московского Университета.* Сер. 12: Политические науки. 1996. № 6.

5. Денисюк С.Г., Шиян А.А. Моделювання політичних процесів : навч. посіб. / за ред. В.П. Горбатенка. Київ : ВЦ «Академія», 2008. 472 с. (Серія «Альмаматер»).

6. Джарол Б. Мангейм Ричард К. Рич Политология: Методы исследования. Москва : Издательство «Весь Мир», 1999. 544 с.

7. Корнієнко В.О., Шиян А.А., Денисюк С.Г. Моделювання фінансових механізмів лобіювання в умовах «критичності» за кількістю депутатів у прийнятті рішень. *Політологічний вісник. Збірник наукових праць.* Київ: ІНТАС, 2007. Вип. 29. С. 110-117.

8.Левандовская И.В. Экономико-математическое моделирование : учебное пособие. Краматорск: ДГМА, 2008. 157 с.

9. Лейв Ч., Марч. Дж. Вступ до моделей у суспільних науках. Нью-Йорк, 1978. 259 с.

10. Майерсон Р.Б. Теорія ігор: аналіз конфлікту. Лондон: Гарвардський університет. Press, 1991. 568 с.

11. Перссон Т., Табелліні Дж. Політична економіка: пояснення економічної політики. Кембридж, MA: MIT Press, 2000. 533 с.

12. Оспаривание аннексии Крыма в Европейском суде затянется на годы. Крым. Реалии, 2018. URL: https://ru.krymr.com/a/25454099.html.

13. Філіпчук Василь. Моделі і ціна врегулювання конфлікту на Донбасі: міжнародний досвід та українські реалії. *Міжнародний центр перспективних досліджень,* 2016. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/images/eu/donetsk.pdf.

14. Росія висунула три претензії до угоди про асоціацію України і ЄС. *«Дзеркало тижня. Україна»,* 1994-2018. URL: https://dt.ua/POLITICS/rosiya-visunula-tri-pretenziyi-do-ugodi-pro-asociaciyu-ukrayini-i-yes-149615_.html.

15. Наслідки санкцій. росія втратила сотні мільйонів доларів за Трампа. *ТСН,* 2018. URL: https://tsn.ua/svit/naslidki-sankciy-rosiya-vtratila-sotni-milyoniv-dolariv-za-trampa-1204587.html.

16. Державна служба статистики України. Київ: Держстат, 1998-2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

17. Федеральная служба государственной статистики. Москва: Федеральная служба государственной статистики, 1999-2018. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts.

REFERENCES:

1.Berezhnaya E.V., Berezhnoy V.I. (2006) Matematicheskie metody modelirovaniya ekonomicheskikh sistem [Mathematical methods for modeling economic systems]. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian).

2. Brodsky Yu. B. (2016) Modeljuvannja ekonomichnoji dynamiky [Modeling of economic dynamics]. Zhytomyr: ZNAEU. (in Ukrainian).

3. Vlasov M.P. (2005) Modelirovanie ekonomicheskikh protsessov [Modeling of economic processes]. Rostov on Don: Phoenix. (in Russian).

4. Degtyarev A. A. (1996) Metody politologicheskikh issledovaniy [Methods of political science research]. *Bulletin of Moscow University,* vol. 12, no. 6.

5. Denisyuk S.G., Shiyan A.A. (2008) Modeljuvannja politychnykh procesiv [Modeling of Political Processes]. Kyiv: VC "Academy".

6. Dzharol B. Mannheim Richard K. Rich (1999) Politologiya: Metody issledovaniya [Political Science: Research Methods]. Moscow. (in Russian).

7. Kornієnko V.O., Shiyan A.A., Denisyuk S.G. (2007) Modeljuvannja finansovykh mekhanizmiv lobijuvannja v umovakh «krytychnosti» za kiljkistju deputativ u pryjnjatti rishenj [Modeling financial mechanisms of lobbying in terms of "criticality" by the number of deputies in decision-making]. Kyiv: INTAS, no. 29. pp. 110-117.

8. Levandovskaya I.V. (2008) Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie [Economic-mathematical modeling]. Kramatorsk: DGMA. (in Russian).

9. Lave Ch., March J. G. (1978) Vstup do modelej u suspiljnykh naukakh [An Introduction to Models in Social Sciences]. New-York.(in English).

10. Myerson R.B. (1991) Teorija ighor: analiz konfliktu [Game theory: analysis of conflict]. London: Harvard Univ. Press. (in English).

11. Persson T., Tabellini G. (2000) Politychna ekonomika: pojasnennja ekonomichnoji polityky [Political Economics: Explaining Economic Policy]. Cambridge, MA: MIT Press. (in English).

12. Krym. Realii (2018) Osparivanie anneksii Kryma v Evropeyskom sude zatyanetsya na gody [The controversy of the annexation of the Crimea in the European Court will be delayed for years]. URL: https://ru.krymr.com/a/25454099.html.

13. Philipchuk V. (2016). Modeli i cina vreghuljuvannja konfliktu na Donbasi: mizhnarodnyj dosvid ta ukrajinsjki realiji [Models and price of the conflict settlement on the Donbass: international experience and Ukrainian realities]. – International Center for Policy Studies. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/images/eu/donetsk.pdf.

14. "Mirror of the week. Ukraine " (2014) Rosija vysunula try pretenziji do ughody pro asociaciju Ukrajiny i JeS [Russia has put forward three claims to the Association Agreement between Ukraine and the EU]. URL: https://dt.ua/POLITICS/rosiya-visunula-tri-pretenziyi-do-ugodi-pro-asociaciyu-ukrayini-iyes-149615_.html.

15. TSN (2018) Naslidky sankcij: rosija vtratyla sotni miljjoniv dolariv za Trampa [Implications of sanctions. Russia has lost hundreds of millions of dollars for Trump]. URL: https://tsn.ua/svit/naslidki-sankciy-rosiya-vtratila-sotni-milyoniv-dolariv-za-trampa-1204587.html.

16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2013-2018). Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

17. Federal Service of State Statistics (2013-2018). Moscow: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

Heseleva Natalia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Trade and Economics
Novyk Aliona
Student
Kyiv National University of Trade and Economics

TRENDS OF EXPENSES FOR DEFENSE IN FIGHTING RUSSIA-UKRAINE (FOR THE MODEL OF THE RICHARDSON HUNTING RACE)

The article describes important problems at the present stage: modeling of economic dynamics, mathematical modeling of political processes and the problem of arms race. A large number of researchers were engaged in these issues, but sufficient attention to the political conflict between Ukraine and Russia has not been given to date. Therefore, the topic is relevant at the present stage. The purpose of the work is to study trends in cost changes for the defense of Ukraine and the Russian Federation. To achieve the goal, methods such as simulation, information gathering and forecasting were used.

The world's defense expenditures are increasing every year, and war and peace are more global. Therefore, research is needed to make sound political decisions.

One of the methods of modeling political processes, namely the arms race, is the Richardson model. The arms race model includes factors such as the level of expenditure of the two countries, the level of claims of the countries to each other and the level of sanctions of the world community that apply to these countries. The model helps to predict the future cost of defense of the two countries, if these countries are at one stage of development and have approximately the same level of economy. If the states have totally different levels of GDP and defense spending, then the model will only be able to track the trend of future military spending, but it is impossible to obtain accurate data. In the conflict situation between Ukraine and Russia, we can only determine the tendency of defense spending.

Richardson believed that his work should help politicians to predict the future and make the right decisions based on research. Usually the arms race is reborn in the war and only in some rare cases the war appears without an arms race. Therefore, Richardson's model is essential for political action and decision-making.

After conducting the study, we came to the conclusion: if Ukraine continues to demand repayment of damages in the regions of Donbass and Crimea, and while it will be supported by the world community sanctions against the Russian Federation, Russia will reduce the speed of increase of military expenditures due to the reduction of resources.

Consequently, it is possible to formulate advice for Ukrainian politicians on the basis of the conducted research:

1. It is necessary to involve the support of the world community for the joint collection of material resources from the Russian Federation for losses incurred, as well as for the continuation of the imposition of sanctions. Thus, the reserves of Russia will be partially reduced. And since it is impossible to transfer the whole economy to military orientation, Russian officials will have to choose: either to continue military actions at the expense of reduction of social payments, reduction of expenditures on development of economy and the like, or to stop aggression.
2. Despite the crisis, it is necessary to modernize the economy and innovate in production. In this way, you can increase the gross domestic product and gain more opportunities to confront the actions of the opponent.
3. It is also necessary to carry out certain social programs to attract Ukrainians who have left or are going to leave the state, to increase productivity. "Brain outflow" – this is already a common occurrence for domestic realities. The process of leaving qualified personnel abroad is detrimental to Ukraine as it reduces the number of workers who can improve the economy and carry out modernization, as well as offer some innovative development programs.

МЕТОДИКА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

METHODOLOGY OF MULTI-CRITERIAN ASSESSMENT OF PRODUCTION POTENTIAL OF MARINE PORTS OF UKRAINE

УДК 656.615

Ліпський В.В.
здобувач відділу макроекономіки
та державного управління
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

В статті удосконалена методика багатокритеріальної оцінки виробничого потенціалу морських портів України на основі змішаної факторної моделі, що на відміну від існуючих враховує специфіку показників транспортної статистики та взаємозв'язок між ресурсним забезпеченням їхньої діяльності. Для обґрунтування сучасних напрямків фінансування інвестицій в розвиток морських портів України, в рамках даного дослідження та на основі проведеного аналізу було запропоновано виходити з оцінки їхнього виробничого потенціалу. Це дозволило нам, з однієї сторони, визначити конкурентні переваги та причини відставання в економічному розвитку кожного морського порту, а з іншої – провести порівняльний аналіз наявних виробничих потужностей портової системи.

Ключові слова: *виробничий потенціал, інвестиції, конкурентні переваги, інвестиційні проекти, морські торговельні порти, потенціал, прибуток, стратегія.*

В статье усовершенствована методика многокритериальной оценки производственного потенциала морских портов Украины на основе смешанной факторной модели, в отличие от существующих учитывает специфику показателей транспортной статистики и взаимосвязь между ресурсным обеспечением их деятельности. Для обоснования современных направлений финансирования инвестиций в развитие морских портов Украины, в рамках данного исследования и на основе проведенного анализа было предложено исходить из оценки их производственного потенциала. Это позволило нам, с одной стороны, определить конкурентные преимущества и причины отставания экономическом развитии каждого морского порта, а с другой - провести сравнительный анализ имеющихся производственных мощностей портовой системы.

Ключевые слова: *производственный потенциал, инвестиции, конкурентные преимущества, инвестиционные проекты, морские торговые порты, потенциал, прибыль, стратегия.*

In the article, the method of multicriteria estimation of the production potential of seaports of Ukraine is improved on the basis of a mixed factor model, which, in contrast to existing ones, takes into account the specifics of transport statistics and the relationship between the resource support of their activities. In order to substantiate the current directions of financing investments in the development of sea ports of Ukraine, in the framework of this research and on the basis of the conducted analysis it was suggested to proceed from the assessment of their production potential. This allowed us, on the one hand, to determine the competitive advantages and causes of lags in the economic development of each seaport, and on the other - to conduct a comparative analysis of the existing capacity of the port system.

Key words: *production potential, investments, competitive advantages, investment projects, sea trading ports, potential, profit, strategy.*

Постановка проблеми. Для обґрунтування сучасних напрямків фінансування інвестицій в розвиток морських портів України, в рамках даного дослідження та на основі проведеного аналізу було запропоновано виходити з оцінки їхнього виробничого потенціалу. Це дозволить нам, з однієї сторони, визначити конкурентні переваги та причини відставання в економічному розвитку кожного морського порту, а з іншої – провести порівняльний аналіз наявних виробничих потужностей портової системи України з існуючою та прогнозною ємністю ринку морських перевезень. Поєднання вказаних результатів досліджень дозволить сформувати пріоритетні напрямки фінансування інвестицій в розвиток портової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед праць, в яких аналізується робота морських портів України, з метою визначення ефективності діяльності державних та приватних стивідорних компаній, в різні роки проводився вітчизняними авторами, О. Бойко, В. Власовою, В. Гурнак, А. Дем'янченко, М. Дергаусов, О. Дзера, В. Щербина, та інші.

Проте, згідно з сучасним досвідом оцінки виробничого потенціалу економічних систем, на сьогоднішній день серед науковців не сформувалось остаточної точки зору щодо його визначення. Найбільш поширеними є розуміння потенціалу як множини наявних ресурсів та сукупності можливостей системи для досягнення виробничих цілей розвитку [1].

Постановка завдання. Метою статті є розробка методики багатокритерільної оцінки виробничого потенціалу морських портів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на початок 2019 р., морські перевезення в Україні здійснювались на основі розгалуженої системи портів, до складу яких входили: Бердянський, Білгород-Дністровський, Ізмаїльський, Маріупольський, Миколаївській, Одеській, Ольвія, Ренійський, Скадовський, Усть-Дунайськ, Херсонський, Південний, а також порт Чорноморськ. Ще п'ять портів знаходились на тимчасово окупованій території та перевалочних послуг протягом досліджуваного періоду не здійснювали. До них належать: Євпаторійський, Керченський, Севастопольський, Феодосійський та Ялтинський порти [2].

На відміну від промислового виробництва, водний транспорт має певну специфіку галузевої діяльності: По-перше, кожний морський порт, внаслідок свого географічного розташування та природніх умов, має особистий режим плавання, який містить обмежувальний характер на довжину, ширину та осадку суден. Це, в свою чергу, має безпосередній вплив на вантажопідйомність суден, які можуть обслуговуватись в них.

Найбільш сприятливі умови для заходу великовантажних суден має морський порт «Південний»: його максимально допустима прохідна осадка складає 18,5 м.; довжина судна – 328,6 м.; ширина – 54,1 м. Дещо менші параметри за габаритами суден має Одеський порт. З іншої сторони, Скадовський та Усть-Дунайський морські порти мають найбільші обмеження за даними показниками: осадка – 4-4,5 м.; довжина судна – 120-130 м.; ширина – 7-15 м. Як бачимо, за даною групою показників розмах варіації є достатньо великим, що не може не впливати на виробничий потенціал вказаних суб'єктів господарювання.

По-друге, для здійснення вантажних робіт використовуються причали, кількість яких та довжина є індивідуальними технічними параметрами окремого порту. Виконання спеціалізованих вантажних робіт відбувається на портових терміналах. Один термінал може обслуговувати декілька причалів, або на одному причалі може функціонувати декілька терміналів. Таким чином, кожний порт в термінах теорії масового обслуговування можна представити певною множиною обслуговуючих пристроїв з відповідною пропускною здатністю.

Беззаперечним лідером за вказаною групою показників є Одеський морський порт: довжина причалів складає 10,2 км; кількість причалів та терміналів, відповідно, 55 та 22 од. Його найближчим конкурентом є Ренійський морський порт з довжиною та кількістю причалів, що дорівнюють 3,9 км та 22 од. Найменша кількість каналів обслуговування має місце в Усть-Дунайському порту: довжина та кількість причалів, а також терміналів складає лише 0,2 км, 2 од. та 3 од. відповідно.

По-третє, ефективна перевалка вантажу неможлива без наявності відповідних умов його зберігання. Тому наявні відкриті та криті складські площі є важливою умовою формування виробничого потенціалу морських портів. Найбільші площі критого зберігання, в обсязі 562,4 тис. м^2, знаходяться в порту «Південний», відкритого зберігання – Одеський (706,9 тис. м^2) та порт Чорноморськ (560,7 тис. м^2). Інші порти значно поступаються за вказаними показниками. Так, в Скадовському та Усть-Дунайському портах площі критого зберігання вантажів становлять менше 1 тис. м^2; відкритого зберігання – 10-40 тис. м^2.

По-четверте, виробничі потужності морського порту залежать від його пропускної спроможності з обробки наливних, сухих вантажів та контейнерів. Також, важливою сферою діяльності є пасажирські перевезення. Дані показники визначаються кількістю, функціональним призначенням та виробничою потужністю наявних портових терміналів обслуговування:

– лідером з обробки наливних вантажів є Одеський порт – 26580 тис. тон на рік. З іншої сторони, половина морських портів України не мають відповідних терміналів, або їхня пропускна спроможність є мінімальною.

– перевалка сухих вантажів в максимальному обсязі можлива в портах «Чорноморськ» (47245 тис. тон) та «Південний» (41900 тис. тон). Найменша пропускна спроможність терміналів, на рівні 250-1700 тис. тон на рік, має місце у портах «Усть-Дунайськ», Скадовському та Білгород-Дністровському.

– обробка контейнерів може виконуватись в портах «Чорноморськ» (1150 тис. ТЕУ на рік), Одеському (930 тис. ТЕУ) та «Південному» (750 тис. ТЕУ). Всі інші морські порти або не мають відповідних терміналів, або їхня пропускна спроможність не перевищує 45 тис. ТЕУ на рік.

– морські пасажирські перевезення в Україні, на сьогоднішній день, практично не існують. Однак, декілька портів мають термінали з обслуговування пасажирів. Найбільші з них знаходяться в Одеському (4 млн. чол. на рік) та Ізмаїльському (152,5 тис. чол.) портах.

Найбільший синергетичний ефект, з точки зору виробничого потенціалу морських портів України, буде досягатись у тому випадку, коли найкращі умови для заходу великовантажних суден будуть знаходитись в кореляції з чисельністю та пропускною спроможністю каналів їхнього обслуговування, а також з умовами зберігання вантажів [3; 4]. Окремого розвитку, при цьому, потребує морський туризм.

Враховуючи це, на основі відкритих статистичних даних Адміністрації морських портів України [2], нами була сформована відповідна система показників, що представлена на рис. 1.

Розповсюдженою практикою згортки значень індивідуальних показників до цільового в наукових дослідженнях є адитивно-мультиплікативні моделі. В якості факторів в них використовуються нормовані значення показників, а в якості множників – відповідні вагові коефіцієнти.

З точки зору врахування незалежних між собою ресурсів, що відносяться до різних видів виробничої діяльності, така форма залежності є виправданою. В такому випадку показник виробничого потенціалу буде зростати, за умови збільшення забезпечення ресурсами кожного виду.

Проте, у випадку доповнюючих ресурсів, спільне використання яких формує кінцевий результат виробничої діяльності, а відсутність

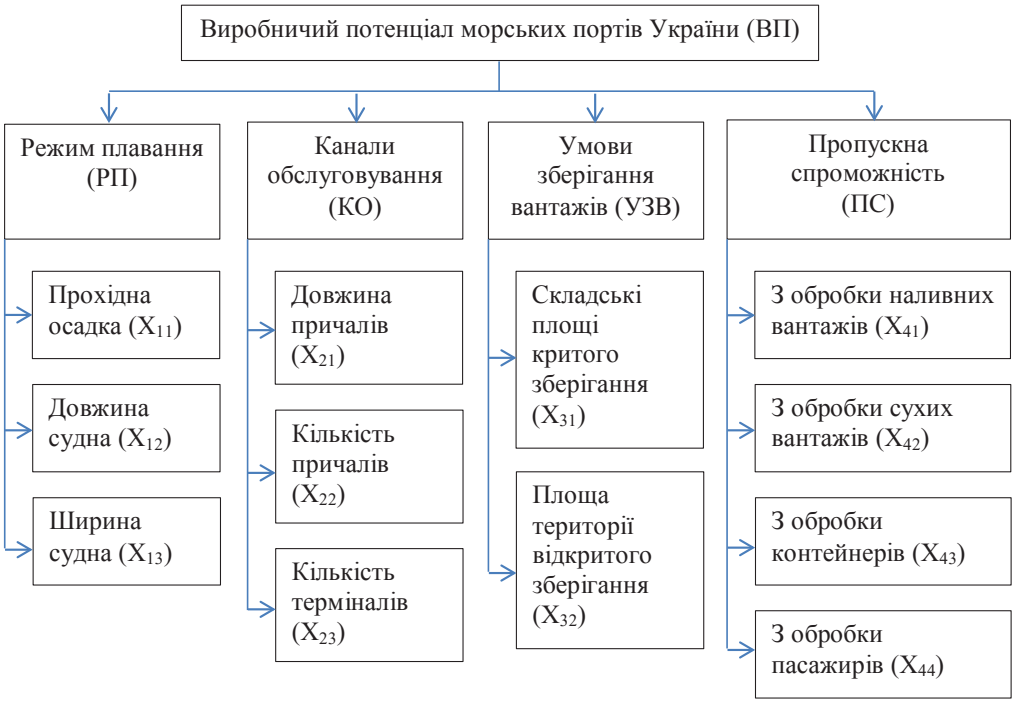


Рис. 1. Система показників оцінки виробничого потенціалу морських портів України

будь-якого складового унеможливлює отримання кінцевого результату, даний підхід з застосуванням адитивно-мультиплікативних моделей є непридатним. Тому, в даному дослідженні, для оцінки виробничого потенціалу морських портів України, згідно обраної системи показників, рис. 1, пропонується використовувати змішану факторну модель. Правила побудови такої моделі будуть мати наступний вигляд:

1. Якщо індивідуальні показники, що характеризують наявні ресурси, відносяться до різних видів виробничої діяльності, що є незалежними між собою, тоді результативний показник потенціалу обчислюється за формулою:

$$X = \alpha_1 \times X_1 + \alpha_2 \times X_2 + \ldots + \alpha_n \times X_n = \sum_{i=1}^{n} (\alpha_i \times X_i), \quad (1)$$

де X – показник виробничого потенціалу суб'єкту господарювання, обчислений на основі наявних ресурсів, що відносяться до різних видів діяльності; X_i – нормовані значення індивідуальних показників, що характеризують забезпеченість ресурсами i-ого виду; α_i – вагові коефіцієнти рівня значущості ресурсів i-ого виду, де $\sum_{i=1}^{n} \alpha_i = 1$.

2. Якщо індивідуальні показники, що характеризують наявні ресурси, відносяться до одного виду виробничої діяльності та є доповнюючими між собою, тоді результативний показник потенціалу буде обчислюватись як:

$$Y = Y_1^{\beta_1} \times Y_2^{\beta_2} \times \ldots \times Y_m^{\beta_m} = \prod_{j=1}^{m} Y_j^{\beta_j}, \quad (2)$$

де Y – показник виробничого потенціалу суб'єкту господарювання, обчислений на основі наявних ресурсів, що відносяться до одного виду діяльності; Y_j – нормовані значення індивідуальних показників, що характеризують забезпеченість доповнюючими ресурсами j-ого виду; β_i – вагові коефіцієнти рівня значущості ресурсів j-ого виду, де $\sum_{j=1}^{m} \beta_j = 1$.

В формулах (1)-(2) використовуються нормовані значення індивідуальних показників X_i та Y_j, метою яких є приведення різних за економічним змістом, розмірністю та одиницями виміру вхідних даних до порівняного вигляду. На сьогоднішній день, в практиці економіко-статистичного аналізу, найбільш поширеною формою перетворень вхідних значень показників до нормованої шкали вимірювань [0; 1] є наступна:

$$X_i = \frac{X_{i,вх} - X_{i,мін}}{X_{i,макс} - X_{i,мін}}, \quad (3)$$

де X_i – нормоване значення i-ого показника оцінки виробничого потенціалу морських портів України; $X_{i,вх}$ – вхідне значення i-ого показника; $X_{i,макс}$, $X_{i,мін}$ – відповідно, найбільше та найменше значення i-ого вхідного показника серед всіх морських портів за визначений період.

Формула (3) використовується для нормування показників, напрямком оптимізації яких є максимум. Тоді, нормованому значенню 1 буде відповідати найкраще значення вхідного показника, та навпаки.

В нашому випадку, всі індивідуальні показники повинні зростати для досягнення позитивної динаміки виробничого потенціалу. Однак, у випадку оцінки доповнюючих ресурсів для

одного виду діяльності, дана формула є неприйнятною, оскільки нормоване значення найменшого вхідного показника буде дорівнювати 0. Відповідно, показник виробничого потенціалу *Y*, обчислений на основі наявних ресурсів, що відносяться до одного виду діяльності, формула (2) теж буде дорівнювати 0. Тобто виникає ситуація, коли морський порт, маючи в своєму розпорядженні найменші, в порівнянні з іншими портами обсяги виробничих ресурсів, що дозволяють йому здійснювати господарську діяльність, за результатами нормування отримує нульову оцінку виробничого потенціалу. Для врахування вказаного недоліку, в даному дослідженні пропонується розглядати окремий випадок для формули (3), де $X_{i,мін} = 0$. В результаті, будемо мати:

$$X_i = \frac{X_{i,вх}}{X_{i,макс}}, \qquad (4)$$

Отже, тепер морський порт буде мати нульовий виробничий потенціал за визначеним напрямком оцінки лише за умови повної відсутності хоча б одного з доповнюючих ресурсів, що відповідає економічному змісту задачі, яка вирішується.

Враховуючи вищесказане, групові показники оцінки виробничого потенціалу морських портів України будуть розраховуватись за формулами:

– режим плавання (РП):

$$РП = X_{11}^{\alpha_{11}} \times X_{12}^{\alpha_{12}} \times X_{13}^{\alpha_{13}}, \qquad (5)$$

Для режиму плавання було обрано степеневу залежність, оскільки критичне зменшення будь-якого індивідуального показника даної групи нівелює конкурентні переваги за іншими індикаторами. Наприклад, низька прохідна осадка, ширина чи довжина суден, які можуть обслуговуватись в даному морському порту, будь-то суховантаж, танкер, контейнеровоз чи балкер, одразу впливає на зменшення їхньої вантажопідйомності.

– канали обслуговування (КО):

$$КО = X_{21}^{\alpha_{21}} \times X_{22}^{\alpha_{22}} \times X_{23}^{\alpha_{23}}, \qquad (6)$$

З каналами обслуговування будемо мати аналогічну ситуацію, як в попередньому випадку: коротка причальна лінія, недостатня кількість причалів чи терміналів обслуговування в порту буде негативно впливати на кількість суден, які можуть бути обслуговані протягом звітного періоду. Тому, при обчисленні показника КО була обрана степенева форма залежності.

– умови зберігання вантажів (УЗВ):

$$УЗВ = \alpha_{31} \times X_{31} + \alpha_{32} \times X_{32}, \qquad (7)$$

Відсутність в порту складської площі критого зберігання вантажів не впливає на можливості їхнього зберігання на відкритій території та навпаки. Тому груповий показник УЗВ має лінійну форму залежності.

– пропускна спроможність (ПС):

$$ПС = \alpha_{41} \times X_{41} + \alpha_{42} \times X_{42} + \alpha_{43} \times X_{43} + \alpha_{44} \times X_{44}, \qquad (8)$$

Аналогічну ситуацію будемо мати з пропускною спроможністю морських портів. Можливості з обробки наливних чи сухих вантажів, контейнерів та пасажирів не залежать одна від одної, отже, повинні адитивно впливати на результативний показник ПС.

Розглянуті групові показники формують виробничий потенціал морських портів України. Причому, низький рівень будь-якого з них є вузьким місцем, що не дозволить нарощувати обсяги операційної діяльності:

– жорсткі обмеження режиму плавання на габарити суден та, відповідно, на їхню вантажопідйомність, будуть призводити до простоїв терміналів, неефективному використанню наявних виробничих потужностей та складів;

– недостатня кількість каналів обслуговування чи їхньої виробничої потужності не дозволить в повній мірі використовувати систему складів, або можливості встановленого режиму плавання;

– відсутність портових площ для зберігання вантажів здатне значно обмежити вантажообіг тощо.

Таким чином, залежність виробничого потенціалу від зазначених факторів буде мати степеневий вигляд:

$$ВП = РП^{\alpha_1} \times КО^{\alpha_2} \times УЗВ^{\alpha_3} \times ПС^{\alpha_4}, \qquad (6)$$

Вагові коефіцієнти α_{ij} визначаються на основі системи переваг особи, що приймає рішення. Для переведення результатів якісної оцінки до кількісних значень, може використовуватись метод парних порівнянь. В даній роботі ми виходили з рівнозначного впливу кожного індивідуального показника на відповідний груповий, а групових – на показник виробничого потенціалу. Результати проведених розрахунків наведені в табл. 1.

В колонках (2)-(5) наведено нормовані оцінки складових виробничого потенціалу морських портів, де кращому значенню відповідає більше значення показника. Відповідно, в колонці (6) обчислений показник ВП за результатами степеневої згортки його складових. Як видно з табл. 1, найбільший виробничий потенціал мають Одеській та Південний та морський порт Чорноморськ. Всі інші морські порти України мають набагато гірший режим плавання, менші площі зберігання вантажу, обмежені виробничі потужності, що відрізняються спеціалізацією та кількістю терміналів й причалів [3].

Раніше зазначалось, що найбільший синергетичний ефект, з точки зору виробничого потенціалу, буде досягатись у випадку збалансованого поєднання всіх факторів між собою: РП, КО, УЗВ та ПС. Для перевірки даного твердження було обчислено відповідну множину парних коефіцієнтів кореляції, табл. 2.

Як видно з табл. 2, між всіма складовими виробничого потенціалу існує суттєвий статистичний взаємозв'язок. Це означає, що при визначенні пріоритетних напрямків фінансування інвестицій

Таблиця 1

Результати розрахунку складових виробничого потенціалу морських портів України станом на початок 2019 р.

Морські порти	Групові показники				Виробничий потенціал
	Режим плавання	Канали обслуговування	Умови зберігання вантажу	Пропускна спроможність	
Бердянський морський порт	0,541	0,188	0,095	0,035	0,136
Білгород-Дністровський морський порт	0,360	0,142	0,219	0,009	0,100
Ізмаїльський морський порт	0,458	0,286	0,198	0,069	0,205
Морський порт Чорноморськ	0,866	0,596	0,691	0,564	0,670
Маріупольський морський порт	0,559	0,183	0,172	0,108	0,209
Миколаївський морський порт	0,603	0,384	0,400	0,189	0,364
Одеський морський порт	0,855	1,000	0,561	0,814	0,790
Ренійський морський порт	0,413	0,461	0,286	0,052	0,230
Скадовський морський порт	0,281	0,080	0,028	0,007	0,046
Спеціалізований морський порт Ольвія	0,606	0,129	0,233	0,026	0,148
Морський порт «Усть-Дунайськ»	0,222	0,047	0,008	0,003	0,022
Херсонський морський порт	0,543	0,225	0,083	0,047	0,148
Морський порт «Південний»	1,000	0,579	0,865	0,491	0,704

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції між складовими виробничого потенціалу морських портів України

Складові виробничого потенціалу	РП	КО	УЗВ	ПС
РП	1,0000	0,7656	0,8961	0,8366
КО	-	1,0000	0,7918	0,9308
УЗВ	-	-	1,0000	0,8347
ПС	-	-	-	1,0000

в розвиток портової системи, необхідно проводити комплекс відповідних заходів за всіма напрямками аналізу. Крім того, високі значення парних коефіцієнтів кореляції доводять, що обрана степенева залежність (6) відповідає економічному змісту цільового показника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісовенкова І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи / І.М. Лісовенкова // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 47-55.

2. Адміністрація морських портів України. Реєстр морських портів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uspa.gov.ua/ru/reestr-morskikh-portov.

3. Мишко А.М. Державна політика розвитку морських портів України / А.М. Мишко // Економіка та держава. – 2014. – №10. – С. 145-148.

4. Іванов Г.С. Формування концепції державного управління розвитком морських портів України / Г.С. Іванов // Менеджер. – 2018. – № 1. – С. 200-208.

REFERENCES:

1. Lisovenkova I.M. Vyrobnychyi potentsial pidpryiemstva: metodolohichni pidkhody / I.M. Lisovenkova // Ekonomichnyi visnyk NHU. – 2011. – № 2. – S. 47-55.

2. Administratsiia morskykh portiv Ukrainy. Reiestr morskykh portiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.uspa.gov.ua/ru/reestr-morskikh-portov.

3. Myshko A.M. Derzhavna polityka rozvytku morskykh portiv Ukrainy / A.M. Myshko // Ekonomika ta derzhava. – 2014. – №10. – S. 145-148.

4. Ivanov H.S. Formuvannia kontseptsii derzhavnoho upravlinnia rozvytkom morskykh portiv Ukrainy / H.S. Ivanov // Menedzher. – 2018. – № 1. – S. 200-208.

Lipsky Vitalii
Applicant in the Department of Macroeconomics
and State Governance
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

METHODOLOGY OF MULTI-CRITERIAN ASSESSMENT OF PRODUCTION POTENTIAL OF MARINE PORTS OF UKRAINE

In the article, the method of multicriteria estimation of the production potential of seaports of Ukraine is improved on the basis of a mixed factor model, which, in contrast to existing ones, takes into account the specifics of transport statistics and the relationship between the resource support of their activities. In order to substantiate the current directions of financing investments in the development of sea ports of Ukraine, in the framework of this research and on the basis of the conducted analysis it was suggested to proceed from the assessment of their production potential. This allowed us, on the one hand, to determine the competitive advantages and causes of lags in the economic development of each seaport, and on the other - to conduct a comparative analysis of the existing capacity of the port system

Unlike industrial production, water transport has a certain specificity in branch activities. First, each seaport, due to its geographical location and natural conditions, has a personal mode of navigation that has a restrictive nature on the length, width and sediment of the vessels. This, in turn, has a direct impact on the carrying capacity of ships that can be serviced in them.

Second, berths are used for cargo operations, the number of which and the length are individual technical parameters of a single port. Perform specialized cargo operations at port terminals. One terminal can serve multiple berths, or multiple berths may operate at one berth. Thus, each port in terms of the theory of mass service can be represented by a certain set of service devices with the corresponding bandwidth.

Thirdly, effective transshipment of cargo is impossible without the presence of appropriate conditions for its storage. Therefore, the existing open and covered warehouse space is an important condition for the formation of the production potential of seaports.

Fourth, the seaport's production capacity depends on its capacity for handling bulk, dry cargo and containers. Also, passenger transportation is an important area of activity. These figures are determined by the number, functionality and production capacity of the existing port service terminals.

ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

PREREQUISITES FOR ENSURING AN APPROPRIATE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE AND THEIR INTERCONNECTION

УДК 658.338

Фісуненко П.А.
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Стаття присвячена актуальним питанням визначення передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств. Проаналізовано підходи вчених щодо взаємозв'язку явищ та дій, що визначають економічну безпеку, встановлено причинно-наслідковий зв'язок понять «економічна безпека – економічна ефективність – конкурентоспроможність», «інноваційний розвиток – економічна безпека». Зроблено висновок, що рівень економічної безпеки підприємства визначається ефективністю його функціонування. На основі проведеного дослідження чинників економічної безпеки та їх взаємозв'язку, запропоновано авторське трактування передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства, до яких віднесено: ефективність, інноваційність та конкурентоспроможність. Встановлено ієрархію цих передумов, а саме, що в основі конкурентоспроможності підприємства лежить інноваційність та ефективність його діяльності.

Ключові слова: *підприємство, економічна безпека, передумови, ефективність, інноваційність, конкурентоспроможність.*

Статья посвящена актуальным вопросам определения предпосылок обеспечения надлежащего уровня экономической безопасности предприятий. Проанализированы подходы ученых к взаимосвязи явлений и действий, определяющих экономическую безопасность, установлена причинно-следственная связь понятий «экономическая безопасность – экономическая эффективность – конкурентоспособность», «инновационное развитие – экономическая безопасность». Сделан вывод, что уровень экономической безопасности предприятия определяется эффективностью его функционирования. На основе проведенного исследования факторов экономической безопасности и их взаимосвязи представлена авторская трактовка предпосылок обеспечения надлежащего уровня экономической безопасности предприятия, к которым отнесены: эффективность, инновационность и конкурентоспособность. Установлено иерархию этих предпосылок, а именно, что в основе конкурентоспособности предприятия лежит инновационность и эффективность его деятельности.

Ключевые слова: *предприятие, экономическая безопасность, предпосылки, эффективность, инновационность, конкурентоспособность.*

The article is devoted to topical issues of determining the essential prerequisites for ensuring the appropriate level of economic security of enterprises. Various approaches to studying the relationship of phenomena and activities that determine economic security are analyzed, clarifying the causal relationships in such conceptual chains as «development – economic security – sustainability – efficiency», «economic security – economic efficiency – competitiveness», «innovative development – economic security». It is substantiated that the level of economic security of an enterprise is determined by the efficiency of its functioning. Based on the study of economic security factors and their relationships, the author's interpretation of the prerequisites for ensuring the appropriate level of economic security of an enterprise, which includes efficiency, innovation and competitiveness, is proposed. The hierarchy of these prerequisites is established, namely, that the competitiveness of the enterprise is based on innovation and efficiency of its activity.

Key words: *enterprise, economic security, preconditions, efficiency, innovation, competitiveness.*

Постановка проблеми. Останніми роками економічній безпеці підприємств приділяється все більше уваги як у сучасній науковій літературі, так і в практичній діяльності. Різноманітні економічні ризики глобального та національного рівня мають дестабілізуючий характер впливу на протікання бізнес-процесів, що передусім відображається на мікрорівні – рівні підприємств. В умовах глобалізаційних та трансформаційних викликів підприємствам для ефективного їх функціонування необхідний високий рівень економічного захисту від зовнішніх та внутрішніх чинників негативного впливу, від ризиків. Тому ефективне управління вітчизняними підприємствами, що функціонують в нестабільній сучасній ринковій економіці, потребує дієвих науково-методологічних підходів до формування їх власної економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення економічної безпеки різних рівнів є досить актуальною та достатньо представленою в науковій сфері. Вагомий внесок у дослідження концептуальних засад економічної безпеки підприємства зробили такі вітчизняні науковці, як О. Ареф'єва, Т. Кузенко [1], Н. Бєлоус [2], Т. Васильців [2], А. Гриценко [4], М. Копитко [5], О. Мороз, Н. Карачина, А. Шиян [6], О. Сороківська [8], Г. Ткачук [9], С. Шкарлет [10] та ін. Науковцями зазначається, що зміцнення економічної безпеки значною мірою залежить від ефективності заходів щодо формування сприятливого економічного середовища для ведення підприємницької діяльності. Тому до передумов економічної безпеки підприємництва відносять: поточний стан економічного розвитку, суспільне ставлення до ведення підприємницької діяльності та підприємницьку активність населення; кількість та частку діючих підприємств; частку зайнятого у підприємницькій діяльності населення; динаміку обсягів

виробництва і реалізації продукції; захист прав міноритарних акціонерів; розвинутість ринкової інфраструктури, фінансово-кредитної системи та фондового ринку; ефективність і стабільність податкової політики й системи державного регулювання підприємницької діяльності; рівень демократизації суспільства; якість життя та рівень доходів населення; наявність тіньового сектору. Разом із тим, певні аспекти даної проблематики на рівні суб'єктів господарювання потребують додаткового вивчення та доопрацювання, зокрема щодо визначення передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає у аналізі та систематизації передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємств, встановленні їх взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим завданням є дослідження передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства, якими, згідно авторської гіпотези, є ефективність та інноваційність діяльності, а також конкурентоспроможність підприємства. Слід зазначити, що під передумовами (згідно Словника української мови [7], передумова – попередня умова існування, виникнення, діяння і т. ін. чого-небудь) будемо розуміти обов'язкову умову досягнення належного рівня економічної безпеки підприємства.

Для встановлення передумов необхідно дослідити підходи вчених щодо взаємозв'язку понять, явищ чи дій, що визначають економічну безпеку, встановити причинно-наслідковий зв'язок.

Так, дослідники О. Мороз, Н. Карачина, А. Шиян в монографії [6] наводять авторську позицію відносно взаємозв'язку понять «розвиток–економічна безпека–стійкість–ефективність»:

– толерантність як складова економічної безпеки є здатністю витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства;

– економічна безпека (у вузькому значенні відносно взаємозв'язку наведених категорій) є здатністю витримувати відхилення внутрішніх та зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни;

– стійкість є здатністю підприємства сприймати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих факторів і повертатися до рівноважного стану (безпека є абсолютною основою забезпечення стійкості підприємства);

– ефективність є відносною величиною, тобто відношенням результату із цілями або ефекту із витратами на його отримання, проте досягається лише за умови забезпечення економічної безпеки;

– розвиток є необхідною умовою досягнення економічної безпеки, і як результат доведення окреслених положень, стійкості та ефективності.

Як видно, автори вважають, що передумовами економічної безпеки є розвиток підприємства, а стійкість та ефективність досягаються лише за умови досягнення економічної безпеки.

Дослідник М. Копитко запропонувала наступний взаємозв'язок: економічна безпека → економічна ефективність → конкурентоспроможність. На її думку, економічна безпека, як захист інтересів від негативного впливу дестабілізуючих чинників і використання можливостей внутрішнього та зовнішнього середовищ, забезпечує виживання підприємства в середовищі. Економічна безпека забезпечує одержання позитивних результатів у процесі використання ресурсів, які визначаються відношенням суми витрат до одержаного ефекту. В свою чергу, конкурентоспроможність як здатність зберегти та розвивати свою позицію щодо випуску та реалізації продукції за умов динамічної зміни конкурентного середовища, забезпечує розвиток підприємства в середовищі [5]. Тобто, економічна безпека підприємства сама є передумовою економічної ефективності та конкурентоспроможності. Погодитися з такою думкою важко, адже як можна забезпечити захист інтересів без забезпечення одержання позитивних результатів, не зрозуміло.

С. Шкарлет зазначає, що «стан економічної безпеки держави та підприємств, а також їх конкурентоспроможність забезпечуються лише через адаптацію технологічної структури національної економіки до вимог світового і внутрішнього ринків, яка передбачає активізацію інноваційно-промислового розвитку, орієнтовану на здобуття нових знань, розробку нових технологічних рішень, комерціалізацію інновацій, технологічну реструктуризацію і зміцнення динамічної конкурентоспроможності всієї економіки» [10]. Автор вбачає процес формування стану економічної безпеки підприємства на засадах впровадження безупинного інноваційного пошуку і розкриває структуру, зміст, проблемну орієнтацію і ролеву семантику системної категорії «інноваційний розвиток – економічна безпека».

На думку О. Сороківської, підвищенню рівня економічної безпеки підприємств сприяє інноваційний розвиток [8]. А. Гриценко вважає, що «основним завданням зміцнення економічної безпеки підприємств виступає необхідність пошуку заходів забезпечення ефективності функціонування підприємств» [4].

У роботі [9] зазначається, що стан економічної безпеки відображає взаємозв'язок між внутрішніми інтересами господарюючого суб'єкта та інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, тобто відображає взаємозв'язок та взаємозалежність ступеня його економічного розвитку (рівнем та ефективністю використання складових потенціалу підприємства) та міри економічної свободи (гармонізацією інтересів підприємства із інтересами інших господарюючих суб'єктів). Забезпечення прибутковості, конкурентоспроможності

підприємства, його стійкості до змін ринкової кон'юнктури визначають економічні інтереси підприємства. Тобто, можна зробити висновок, що передумовами формування належного рівня економічної безпеки підприємства цей автор визначає ефективність, конкурентоспроможність та гармонізацію інтересів.

Як зазначає Н. Бєлоус, «достатньо важливим при формуванні системи економічної безпеки підприємства є … ефективність використання всіх його ресурсів: виробничих ресурсів, нематеріальних ресурсів, активів, обігових коштів та інвестиційних ресурсів» [2].

У своїй праці Т. Васильців зазначає, що «зміцнення економічної безпеки … підприємництва … є неможливим без забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств» [3].

О. Ареф'єва і Т. Кузенко, при розгляді зовнішніх і внутрішніх чинників економічної безпеки підприємства, при деталізації внутрішніх чинників, виділяють виробничо-операційні (ефективність використання основного і оборотного капіталу, структура та ліквідність активів, рентабельність виробництва. рівень застосовуваних технологій, рівень та структура витрат тощо) та фінансово-інвестиційні, в складі яких окремо виділяють наявність НДДКР [1]. Узагальнюючи, можна зазначити, що до передумов відносяться ефективність (в широкому значенні) та інноваційність діяльності підприємства.

Отже, можна зробити обґрунтований висновок, що рівень економічної безпеки підприємства визначається ефективністю функціонування. В свою чергу, ця ефективність визначається перш за все спроможністю управлінської системи підприємства залучити, сформувати, перерозподілити та використати необхідні ресурси. Таким чином, економічна безпека підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і менеджери будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки впливу окремих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. При ефективному використанні ресурсів та наявності здатності підприємства до постійного розвитку можна стверджувати про досягнення високого рівня економічної безпеки.

Наступна передумова забезпечення належного рівня економічної безпеки – інноваційність діяльності підприємства, яка представляє собою якісну характеристику здатності підприємства до розробки та впровадження нових ідей, а також трансферу таких ідей ззовні. Від сукупності техніко-технологічних, організаційно-економічних, науково-освітніх, інформаційних, інституціональних, соціально-культурних та інших умов, що склалися на підприємстві та вигідно відрізняють його від інших підприємств за показниками інноваційної активності, залежить його рівень економічної безпеки.

Важливою передумовою забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства є його конкурентоспроможність. Класичне визначення конкурентоспроможності підприємства говорить, що вона характеризується його потенційними можливостями забезпечувати прибутковість свого бізнесу в довгостроковій перспективі. Також, про конкурентоспроможність можемо сказати, що це спроможність підприємства створювати умови, що дозволяють його економічній системі продукувати товари та послуги, які знаходять свого споживача (на внутрішньому чи зовнішньому ринках) та дозволяють виробникам отримувати прибуток. Таким чином забезпечується сталий економічний розвиток підприємства. Тобто, конкурентоспроможність виступає одночасно і засобом, і метою.

Таким чином, на основі проведеного дослідження взаємозв'язку передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства (ефективність, інноваційність та конкурентоспроможність) встановлено, що в основі конкурентоспроможності підприємства лежить інноваційність та ефективність його діяльності. Причому не лише (але перш за все) прибуток та показники співвідношення доходів та витрат, але і організаційної та управлінської ефективності. І саме це дає можливість пов'язати в єдине ціле такі ключові характеристики діяльності підприємства, як ефективність і конкурентоспроможність.

Таке комплексне поєднання вищевказаних характеристик діяльності підприємства дозволить розробляти комплекс стратегічних, тактичних та оперативних заходів, направлених на забезпечення належного рівня його економічної безпеки. З точки зору системного підходу, між економічною безпекою підприємства (мета), конкурентоспроможністю підприємства (засіб) та ефективністю (співвідношення доходів і витрат, організаційна та управлінська ефективність) і інноваційністю його діяльності (інструменти) існують причинно-наслідкові зв'язки (рис. 1).

Таке комплексне уявлення надасть змогу системно підходити до визначення напрямків забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного дослідження обґрунтовано взаємозв'язок передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства – ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності. Встановлено ієрархію цих передумов, а саме що в основі конкурентоспроможності підприємства лежить інноваційність та ефективність його діяльності. Найвищий рівень, який характеризує результат, якого необхідно досягти, є економічна безпека, що забезпечує безкризовий розвиток підприємства.

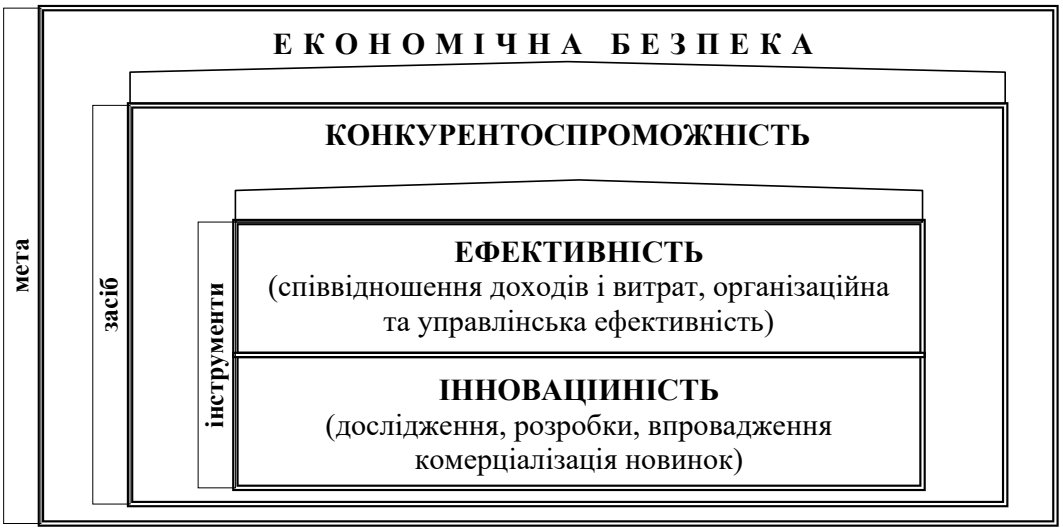


Рис. 1. Передумови забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства та їх взаємозв'язок

Джерело: авторська розробка

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 170 с.
2. Бєлоус Н.Д. Теоретичне узагальнення складових і факторів формування економічної безпеки підприємств. Збірник наукових праць ВАНУ. Сер. Економічні науки. 2012. № 1(56). Том 3. С. 73–83.
3. Васильців Т.Г., Мандрик О.Я. Пріоритети і засоби забезпечення економічної безпеки малого і середнього підприємництва. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.12. С. 128–133.
4. Гриценко А.С. Стратегічні засади зміцнення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Облік і фінанси. 2018. № 2(80). С. 118–124.
5. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування) : дис. … д-ра екон. наук ; 21.04.02 / ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК». Київ, 2015. 478 с.
6. Мороз О.В., Карачина Н.П., Шиян А.А. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2010. 259 с.
7. Словник української мови : веб-сайт. URL: http://sum.in.ua/ (дата звернення 18.05.2018).
8. Сороківська О.А. Інноваційні напрями підвищення економічної безпеки підприємств малого бізнесу в умовах конфліктних ситуацій : дис. … д-ра економ. наук : 08.00.04 / Терноп. нац. ун-т імені Івана Пулюя. Тернопіль, 2016. 488 с.
9. Ткачук Г.Ю. Еволюція підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства. Молодий учений. 2015. № 2(17). С. 110–113.
10. Шкарлет С.М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 34 с.

REFERENCES:

1. Arefieva O.V., Kuzenko T.B. (2004) *Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv* [Economic security planning of enterprises]. Kyiv : Yevrop. un-t. (in Ukrainian)
2. Bielous N.D. (2012) Teoretychne uzahalnennia skladovykh i faktoriv formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv [heoretical generalization of components and factors of formation of economic security of enterprises]. *Zbirnyk naukovykh prats VANU. Ser. Ekonomichni nauky*, no. 1 56), vol. 3, pp. 73–83.
3. Vasyltsiv T.H., Mandryk O.Ya. (2009) Priorytety i zasoby zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky maloho i serednoho pidpryiemnytstva [Priorities and means of ensuring the economic security of small and medium enterpriseи]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 19.12, pp. 128–133.
4. Hrytsenko A.S. (2018) Stratehichni zasady zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky silskohospodarskykh pidpryiemstv [Strategic principles for strengthening the economic security of agricultural enterprises]. *Oblik i finansy*, no. 2 (80), pp. 118–124.
5. Kopytko M.I. (2015) *Kompleksne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva (na materialakh pidpryiemstv transportnoho mashynobuduvannia)* [Complex maintenance of economic safety of the enterprise (on materials of the enterprises of transport engineering)] (PhD Thesis), Kyiv: VNZ «Universytet ekonomiky i prava «KROK».
6. Moroz O.V., Karachyna N.P., Shyian A.A. (2010) *Kontseptsiia ekonomichnoi bezpeky suchasnoho pidpryiemstva* [The concept of economic security of a modern enterprise]. Vinnytsia : VNTU. (in Ukrainian)
7. *Slovnyk ukrainskoi movy* [Dictionary of the Ukrainian language]: veb-sait. Available at: http://sum.in.ua. (accessed 18 May 2018).
8. Sorokivska O.A. (2016) *Innovatsiini napriamy pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv maloho biznesu v umovakh konfliktnykh sytuatsii* [Innovative directions of increase of economic safety of the enterprises of small business in the conditions of conflict situations] (PhD Thesis), Ternopil: Ternop. nats. un-t imeni Ivana Puliuia.

9. Tkachuk H.Yu. (2015) Evoliutsiia pidkhodiv do vyznachennia sutnosti ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Evolution of approaches to determining the essence of economic security of the enterprise]. *Molodyi uchenyi*, no. 2(17), pp. 110–113.

10. Shkarlet S.M. (2007) *Formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv zasobamy aktyvizatsii yikh innovatsiinoho rozvytku* [Formation of economic security of enterprises by means of activation of their innovative development] (PhD Thesis), Kyiv.

Fisunenko Pavlo
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Prydniprovs'k State Academy of Civil Engineering and Architecture

PREREQUISITES FOR ENSURING AN APPROPRIATE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE AND THEIR INTERCONNECTION

In the conditions of globalization and transformation challenges, enterprises need a high level of economic protection from external and internal factors of negative influence, from risks for their effective functioning. Effective management of domestic enterprises operating in an unstable modern market economy requires effective scientific and methodological approaches to the formation of their economic security.

The main goal of this paper is to analyse and systematize the prerequisites for ensuring an appropriate level of economic security of enterprises, and to establish their relationships to each other.

The article uses methods of analysis and synthesis (in the study of phenomena and actions that determine economic security), structural and logical analysis (in establishing the causal relationship of the prerequisites for ensuring an appropriate level of economic security of an enterprise).

It is proposed to include efficiency, innovation and competitiveness among the prerequisites for ensuring an appropriate level of economic security for an enterprise. The hierarchy of these preconditions is established, namely that the competitiveness of an enterprise is based on innovation and efficiency of its activity. The highest attainment that characterizes the result to be achieved is economic security, which ensures crisis-free development of the enterprise.

It is noted that the level of economic security is determined by the efficiency, innovation and competitiveness of an enterprise. The established causal relationship between the proposed prerequisites will allow a systematic approach to determining the directions for ensuring an appropriate level of economic security for the enterprise.

Based on the study of economic security factors and their relationship, the author's interpretation of the prerequisites for ensuring an appropriate level of economic security for an enterprise, which includes: efficiency, innovation and competitiveness. It is substantiated that the level of economic security of an enterprise is determined by the efficiency of its operation. With the efficient use of resources and the availability of the company's ability for continuous development, it can be argued that a high level of economic security has been achieved. Innovative activity of an enterprise, as a prerequisite for ensuring an appropriate level of economic security, is a qualitative characteristic of the ability of the enterprise to develop and implement new ideas, as well as to incorporate such ideas from the outside. An important prerequisite for ensuring the appropriate level of economic security of an enterprise is also its competitiveness, which is characterized by the potential of the enterprise to ensure the profitability of its business in the long run. The hierarchy of these preconditions is established, namely, that the basis of competitiveness of an enterprise is innovativeness and efficiency of its activity. It is concluded that such a comprehensive combination of the above characteristics of an enterprise will develop a set of strategic, tactical and operational measures aimed at ensuring the appropriate level of economic security for the enterprise.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Венгерська Н.С., Бурлакова К.В.
КОМПОНЕНТИ ТА ФАКТОРИ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ **3**

Гричкоєдова М.В., Манафли Айдин Азер огли, Вагабов назім Азад огли
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЯК ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ **10**

Krasnoded T. L., Bakina T. V.
MODERN DEVELOPMENT TRENDS OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE **17**

Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Козловський Р.С.
ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ **24**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Біла І.С., Іллічова Е.І.
СТАН РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ **30**

Haltsova O.L.
FEATURES OF STRATEGIC PLANNING OF INVESTMENT ACTIVITIES OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES **35**

Савіна Н.Б., Криворучко О.П.
РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ **39**

Крикун О.О., Нескородєв С.М.
ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ **47**

Малинка К.С., Поліщук С.В.
ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІКИ **53**

Осіпова Л.В., Паламарчук І.А.
АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПЕНСІОНЕРІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ **60**

Сіренко К.Ю.
ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ГОЛОВНА РУШІЙНА СИЛА В РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ **68**

Тараненко І.В., Задоя М.В., Прибиткова Ю.М.
ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОСУВАННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ **74**

Федевич Л.С., Ливдар М.В., Жирнова А.О.
ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: ПЛЮСИ ТА МІНУСИ **82**

Широков М.А.
ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ **88**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Акименко О.Ю., Жолобецька М.Б.
ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ТА ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ **94**

Андрущенко Н.О.
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ **102**

Микитюк О.П., Бенівська К.М.
ОСОБЛИВОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ УКРАЇНИ **108**

Винничук Р.О., Юрченко Г.М.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНКЛЮЗИВНИМИ КОЛЕКТИВАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ **115**

Воліков В.В., Баркова К.О.
СИСТЕМНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІЙ СФЕРІ В СТРАТЕГІЧНОМУ КОНТЕКСТІ **123**

Вороніна В.Л.
ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... **128**

Жалінська І.В., Кушнір С.О.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... **136**

Закревська Л.М.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... **142**

Захарчин Р.М.
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ..... **147**

Іваницька С.Б., Ушакова Ю.С.
СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... **153**

Коваленко Н.В., Євтушок Н.В.
СУТНІСТЬ СОБІВАРТОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ..... **162**

Кравчук Н.М., Давиденко П.А.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВА: ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД..... **167**

Кузьо Н.Є., Косар Н.С., Дуднік Б.Е.
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ФОРМУВАННІ
ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ КОНДИТЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ..... **174**

Сагер Л.Ю., Лазоренко В.Є.
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ
З ПОЗИЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ **182**

Лишенко М.О.
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ В УКРАЇНІ..... **190**

Маковоз О.С.
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ..... **198**

Мокляк М.В., Сафонов М.С., Максименко Є.М.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ
АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **204**

Овсак О.П., Ушенко Н.В., Швець В.В.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АВІАКОМПАНІЇ..... **211**

Сімкова Т.О., Зозуля І.М.
СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **217**

Степаненко О.Б.
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... **223**

Терлецька Ю.О., Каравчук К.В., Миколишин Ю.О.
ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ **228**

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Цімболинець Г.І.
ЕКОНОМІЧНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ТА НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ..... **233**

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Патока І.В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОСИСТЕМНОГО
ВИЗНАЧЕННЯ ЗБИТКІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ..... **240**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бєляєва С.С.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЇ ПЕРЕВІРКИ
МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ТВОРЧИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ
СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ..... **247**

Богінська Л.О., Прокопенко Н.І.
РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ ЯК СКЛАДНИКА АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ..... **255**

Букацелі А.В.
ТВОРЧІ СТАРТАПИ ЯК ОСЕРЕДОК КРЕАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА XXI СТОЛІТТЯ..... **260**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Борисюк О.В.
ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ВИКЛИКІВ..... **266**

Алескерова Ю.В., Бусько І.М.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ..... **271**

Вдовенко Л.О.
ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ЯК ОСНОВА
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА НАДІЙНОСТІ РЕСУРСНОЇ БАЗИ **278**

Гайдаржийська О.М., Рибак О.М., Василенко В.В.
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ
ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ..... **285**

Іршак О.С.
ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ТА ЙОГО ВПЛИВ
НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ..... **292**

Кучеркова С.О.
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЩОДО ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ..... **297**

Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Кривобогова І.О.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАПІТАЛУ ТА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... **302**

Меренкова Л.О.
СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ..... **308**

Надієвець Л.М.
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ
КРЕДИТНИХ СПІЛОК У КООПЕРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ **316**

Павленко Т.В., Дученко М.М.
РЕГУЛЮВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ: ДОСВІД ЄС..... **322**

Руденко В.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ..... **329**

Рущишин Н.М., Мединська Т.В., Лихна С.П.
ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ..... **337**

Томашук І.О., Терещук С.М., Салькова І.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... **345**

Чемчикаленко Р.А., Сукрушева Г.О., Ткаченко А.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА..... **350**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Костишин Н.С., Ковальчук Ю.П.
ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ АУДИТУ МАЛОЦІННИХ АКТИВІВ **355**

Полуденна Л.В.
ФАКТИЧНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА
ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ..... **363**

Тютюнник Ю.М., Тютюнник С.В.
НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ..... **369**

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Геселева Н.В., Новик А.С.
ТЕНДЕНЦІЇ ВИТРАТ НА ОБОРОНУ У ПРОТИСТОЯННІ РОСІЯ-УКРАЇНА
(ЗА МОДЕЛЛЮ ГОНКИ ОЗБРОЄНЬ РІЧАРДСОНА)..... **375**

Ліпський В.В.
МЕТОДИКА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ
ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ..... **382**

Фісуненко П.А.
ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК..... **388**

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Venherska Natalia, Burlakova Kseniia
COMPONENTS AND FACTORS TOURIST ATTRACTIVENESS UKRAINE IN THE CONTEXT THE WORLD EXPERIENCE..... **3**

Hrychkoiedova Maryna, Manaflu Aidun, Vagabov Nazim
COMPETITIVE ADVANTAGES AS A BASIC COMPONENT OF THE COMPANY'S COMPETITIVENESS..... **10**

Krasnoded Tetiana, Bakina Tetiana
MODERN TRENDS OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE..... **17**

Shykina Olga, Goncharenko Ynislava, Kozlovsky Roman
DYNAMICS OF INTERNATIONAL TOURISM INDICATORS..... **24**

SECTION2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bila Irina, Illichova Emily
STATE OF DEVELOPMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE..... **30**

Haltsova Olha
FEATURES OF STRATEGIC PLANNING OF INVESTMENT ACTIVITIES OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES..... **35**

Natalia Savina, Olena Krivoruchko
DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM IN UKRAINE..... **39**

Krikun Olga, Neskorodev Semyon
PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN THE CONDITIONS OF A SOCIO-ORIENTED ECONOMY..... **47**

Malinka Katerina, Polischuk Serhiy
PROBLEMS OF TRANSFER PRICE FUNCTIONING IN UKRAINE AND ITS IMPROVEMENT IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC UNEMPLOYMENT..... **53**

Osipova Larysa, Palamarchuk Iryna
ANALYSIS OF PUBLIC FINANCING OF SOCIAL PROTECTION OF PENSIONERS IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION..... **60**

Sirenko Kristina
INNOVATIVE INFRASTRUCTURE AS MAIN MANAGER FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIONS..... **68**

Taranenko Iryna, Zadoya Mykhailo, Prybytkova Yuliia
IMPLEMENTATION OF MARKETING PROMOTION TOOLS FOR SANATORIUM AND RESORT SERVICES..... **74**

Fedevych Liudmyla, Luvdar Marta, Zhurnova Arina
GLOBALIZATION OF THE INNOVATIVE RANGE OF ECONOMY IN UKRAINE: PLUSES AND MINUSES..... **82**

Shirokov M.A.
USE AND CONSERVATION OF WATER RESOURCES IN THE CONTEXT OF PROTECTION OF FOOD SAFETY..... **88**

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Akymenko Olena, Zholobetska Maryna
HARMONIZATION OF THE INTERESTS OF STAKEHOLDERS AND HEAT SUPPLY COMPANIES AS A PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT..... **94**

Andrushchenko Natalia
MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND CLASSIFICATION..... **102**

Mykytiuk Oksana, Kateryna Benivska
FEATURES OF DEVELOPMENT SERVICES ON THE FRANCHISMING MARKET OF UKRAINE..... **108**

Vynnychuk Roksolana, Yurchenko Halyna
FEATURES OF MANAGEMENT BY INCLUSIVE COLLECTIVES IN ORGANIZATION..... **115**

Volikov Volodymyr, Barkova Kateryna
SYSTEM MODERNIZATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE HOUSING-MUNICIPAL SPHERE IN A STRATEGIC CONTEXT..... **123**

Voronina V.L.
ASSESSMENT OF RESULTS OF MANAGEMENT
OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE.....128

Zhalinska Iryna, Kushnir Svitlana
PECULIARITIES OF SMALL ENTERPRISES COMPETITIVENESS FORMATION IN UKRAINE.....136

Zakrevska Lyudmila
MODERN TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT
OF ENTERPRISES OF THE ALCOHOL INDUSTRY OF UKRAINE.....142

Zakharchyn Roman
THE MAIN ASPECTS OF INTELLECTUAL ENTREPRENEURSHIP
IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....147

Ivanitskaya Svetlana, Ushakova Yulia
STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT
OF ENTREPRENEURIAL IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS.....153

Kovalenko Nataliia, Yevtushok Nazarij
SATISFACTION OF COST PRICE AND WAYS OF ITS REDUCTION.....162

Kravchuk Nataliia, Davydenko Polina
THE EFFICIENCY OF USING THE POTENTIAL OF THE AIRCRAFT ENTERPRISE:
A PROCESS APPROACH.....167

Kuzo Nataliia, Kosar Nataliia, Dudnik Beatrisa
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN POSITIVE IMAGE FORMATION
OF THE CONFECTIONERY MARKET.....174

Liudmyla Saher, Valeriya Lazorenko
COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF RETAIL ENTERPRISES:
THE MERCHANDISING TOOLS EFFICIENCY.....182

Lyshenko Margarita
ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF VEGETABLES IN UKRAINE.....190

Makovoz Oksana
ANALYSIS OF STRUCTURE OF ECONOMIC SECURITY
OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE.....198

Moklyak Myroslava, Safonov Mykola, Maksymenko Yevheniia
ANALYSIS METHODS OF FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF TRADING COMPANY.....204

Ovsak Oksana, Ushenko Natalia, Shvets Viktoria
INSTRUMENTATION OF AIRLINE' OPERATION RESTRUCTURING.....211

Simkova Tetyana, Zozulya Iryna
COMPETITIVENESS PROVIDING SYSTEM OF TRANSPORT ENTERPRISES.....217

Stepanenko Olena
THEORETICAL SATISFACTION OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE.....223

Terletska Yulia, Karavchuk Katerina, Mykolyshyn Yulia
FACTORS OF ENSURING EFFICIENCY OF THE MECHANISM
OF MANAGEMENT OF THE MODERN ENTERPRISE.....228

SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Tsimbolynets Ganna
ECONOMIC IMBALANCES AND NEW TRENDS IN LABOR MIGRATION.....233

SECTION 5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Patoka Iryna
METHODICAL APPROACHES AS TO THE LOSSES EVALUATION AT THE LOCAL LEVEL.....240

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Belyaeva Svetlana
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EXPERIMENTAL VERIFICATION
OF THE METHOD OF FORMATION OF CREATIVE SKILLS IN FUTURE SPECIALISTS
IN THE SPHERE OF AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....247

Boginska Lyudmila, Prokopenko Natalia
DEVELOPMENT OF LAND REFORM A
S A COMPLEX AGRICULTURAL POLICY OF UKRAINE.....255

Bukatseli Anastasiia
CREATIVE STAGES AS A SERIES OF CREATIVE ENTERPRISES OF THE XXI CENTURY..... **260**

SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Borysiuk Olena
PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF INTERNET-INSURANCE
IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CHALLENGES..... **266**

Aleskerova Yuliia, Busko Inna
MANAGING FINANCIAL FLOWS INSURANCE COMPANY..... **271**

Vdovenko Larisa
DEPOSIT POLICY OF THE BANK AS A BASIS FOR PROVIDING
THE SUSTAINABILITY AND RELIABILITY OF THE RESOURCE BASE..... **278**

Haidarzhyiska Olha, Rybak Olena, Vasylenko Viktoria
WAYS TO IMPROVE THE QUALITY OF THE DEPOSIT PORTFOLIO
OF THE COMMERCIAL BANK..... **285**

Irshak Olesya
INCOME TAX FEATURES AND ITS INFLUENCE
ON UKRAINE BANKING INSTITUTIONS DEVELOPMENT..... **292**

Kucherkova Svitlana
SOME ASPECTS OF THE TAX BURDEN..... **297**

Maiboroda Olha, Sukrusheva Hanna, Kryvobohova Iryna
MODERN APPROACHES TO DEFINING CAPITAL AND OWN CAPITAL OF ENTERPRISE..... **302**

Merenkova Liubov
ESSENCE, METHODS AND THE PROBLEMS OF MANAGEMENT
OF EXTERNAL PUBLIC DEBT OF UKRAINE..... **308**

Nadijevets Lyudmila
IMPLEMENTATION OF THE FOREIGN EXPERIENCE OF CREDIT UNION
FUNCTIONING IN THE COOPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY..... **316**

Pavlenko Tetiana, Duchenko Marina
THE REGULATION OF CRYPTO-CURRENCIES: THE EU EXPERIENCE..... **322**

Rudenko Viktoriia
THE CURRENT STATE OF FINANCIAL PROVISION OF EDUCATION IN UKRAINE..... **329**

Rushchyshyn Nadiya, Medynska Tetyana, Lyhna Solomiya
TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR
OF THE NATIONAL ECONOMYIN CONDITIONS OF MODERN QUESTIONS..... **337**

Tomashuk Ivan, Tereshchuk Sergey, Salkov Iryna
THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT
OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE..... **345**

Chemchykalenko Ruslan, Sukrusheva Hanna, Tkachenko Alina
THEORETICAL BASIS OF MANAGEMENT
OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE..... **350**

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kostyshyn Nataliia, Kovalchuk Yuliia
GENERAL BASIS OF THE AUDIT OF SMALL ASSETS..... **355**

Poludenna Liliia
ACTUAL CONTROL AS A PREREQUISITE FOR THE EFFECTIVENESS OF FORESTRY..... **363**

Tiutiunnyk Yurii, Tiutiunnyk Svitlana
DIRECTIONS OF ANALYSIS OF FINANCIAL FIRMNESS OF SUBJECTS STATE TO THE SECTOR..... **369**

SECTION 9. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Heseleva Natalia, Novyk Aliona
TRENDS OF EXPENSES FOR DEFENSE IN FIGHTING RUSSIA-UKRAINE
(FOR THE MODEL OF THE RICHARDSON HUNTING RACE)..... **375**

Lipsky Vitalii
METHODOLOGY OF MULTI-CRITERIAN ASSESSMENT
OF PRODUCTION POTENTIAL OF MARINE PORTS OF UKRAINE..... **382**

Fisunenko Pavlo
PREREQUISITES FOR ENSURING AN APPROPRIATE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY
OF AN ENTERPRISE AND THEIR INTERCONNECTION..... **388**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 27

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

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