ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 32

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 № 6 від 24.06.2019 року)

ISSN (Online): 2519-2868

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

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СВІТОВИЙ РИНОК ПРОДОВОЛЬСТВА: СТАН РОЗВИТКУ ТА ЧИННИКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

WORLD FOOD MARKET: DEVELOPMENT AND FOOD SECURITY FACTORS

УДК 339.13:338.433(045)

Набок І.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національний авіаційний університет
Рогач М.С.
студентка
Національний авіаційний університет

У статті обґрунтовано необхідність дослідження стану та особливостей розвитку світового ринку продовольства. Проаналізовано стан світового ринку продовольства, особливості міжнародної торгівлі продовольством, глобалізаційні процеси в аграрному секторі. У роботі наведені статистичні дані світового виробництва продовольства у регіональному розрізі. Установлено особливості імпорту та експорту продовольства у різних країнах. Значну увагу приділено висвітленню чинників, що здійснюють вплив на світову продовольчу безпеку. Проаналізовано причини та можливі наслідки світової продовольчої кризи. Зроблено висновок про трансформацію світових ринків сільськогосподарської сировини і продовольства на сучасному етапі. Визначено, що основними причинами продовольчої кризи є зростання чисельності населення світу, урбанізація та індустріалізація, сучасні екологічні проблеми глобального масштабу, негативний вплив світової фінансово-економічної кризи і зміни в торговій політиці основних аграрних країн.

Ключові слова: *глобальний ринок, сільське господарство, торгівля продовольчою продукцією, кон'юнктура ринку продовольчих товарів, продовольча безпека, доступ до продовольства.*

В статье обоснована необходимость исследования состояния и особенностей развития мирового рынка продовольствия. Проанализировано состояние мирового рынка продовольствия, особенности международной торговли продовольствием, глобализационные процессы в аграрном секторе. В работе представлены статистические данные мирового производства продовольствия в региональном разрезе. Установлены особенности импорта и экспорта продовольствия в разных странах. Значительное внимание уделено освещению факторов, оказывающих влияние на мировую продовольственную безопасность. Проанализированы причины и возможные последствия мирового продовольственного кризиса. Сделан вывод о трансформации мировых рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия на современном этапе. Определено, что основными причинами продовольственного кризиса является рост численности населения мира, урбанизация и индустриализация, современные экологические проблемы глобального масштаба, негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса и изменения в торговой политике основных аграрных стран.

Ключевые слова: *глобальный рынок, сельское хозяйство, торговля продовольственной продукцией, конъюнктура рынка продовольственных товаров, продовольственная безопасность, доступ к продовольствию.*

The article deals with the state of the world food market, features of international food trade, and the globalization processes in the agricultural sector. The article presents statistical data of world food production in a regional context. The article identifies the country's peculiarities of import and export of food. Considerable attention is paid to highlighting the factors that have an impact on world food security. The reasons and possible consequences of the global food crisis are analyzed. A conclusion is made about the transformation of world markets for agricultural raw materials and food at the present stage. Today there is a certain imbalance in the world: some countries are characterized by significant, even excessive consumption of food, which leads to serious health problems, obesity, including childhood. Residents of other countries, by contrast, suffer from malnutrition. Based on the analysis, it was found that the largest importers of food in the world are developed countries, accounting for an average of 60% of the world's value of food imports. Annually. The countries of the world's leading food import countries are the EU countries, the USA, China, Japan, Russia, Canada, Korea, Mexico, India, Saudi Arabia, Indonesia, Malaysia, Turkey, the UAE (on average, these countries account for almost 80% of world imports food). In the course of the study, the place and importance of the agrarian sector in the foreign trade strategy of the leading countries – the largest producers and exporters (importers) of agri-food products were identified. The article analyzes and summarizes the main tendencies of functioning of modern food markets through the prism of the development of the world agro-food system as a whole with its problems and contradictions, assesses the main levers of influence on the situation of world food markets and defines the strategic priorities of their perspective development. The increasing level of globalization in international trade, including food, has a significant impact on the nature of the problem of food self-sufficiency. It is determined that the main causes of the food crisis are the growth of the population of the world, urbanization and industrialization, modern environmental problems of global scale, the negative impact of the global financial and economic crisis, and changes in the trade policy of the main agrarian countries.

Key words: *global market, agriculture, food trade, food market situation, food security, access to food.*

Постановка проблеми. Виробництво продовольчих продуктів, їх розподіл і споживання є важливою складовою частиною функціонування світової системи і займають особливе місце в світовій економіці. Ця сфера визначає рівень продовольчої безпеки, а також може бути одним із потужних стимулів зростання всієї господарської системи держави. Сільське господарство виступає драйвером розвитку економіки і підвищення добробуту суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сучасної світової міжнародної торгівлі в продовольчому секторі приділялася увага в роботах С.Л. Ганначенко, Л.В. Дейнеко, В.В. Дем'янчук, І.Г. Кириленко. Особливості сучасного світового продовольчого ринку були висвітлені в працях С.О. Григор'єва, О.В. Захарчук, С.М. Кваші, П.Т. Саблук, Ю.О. Ульянченко, О.М. Яценко.

Постановка завдання. Визначення сучасної кон'юнктури світового ринку продовольства, а також чинників продовольчої безпеки, зважаючи на глобальні тренди.

Виклад основного матеріалу дослідження. У глобальному вимірі сучасні проблеми сільського господарства належать до особливо складних і конфліктних. Народонаселення світу зростає, і до 2030 року людство не зможе покласти край голоду і всім формам неповноцінного харчування, якщо не боротися з усіма факторами, що підривають продовольчу безпеку і харчування.

Специфічні особливості цієї галузі економіки, значні відмінності її стану в різних країнах і на різних континентах, низька конкурентоспроможність сільгосппродукції створили загрозу значущості сільського господарства там, де виробництво і поставки продовольства залежать від кон'юнктури світового продовольчого ринку.

Сьогодні в світі є певний дисбаланс: для одних країн характерне значне, навіть надмірне споживання продуктів харчування, що веде до серйозних проблем зі здоров'ям, ожиріння, в тому числі дитячого. Жителі інших країн, навпаки, страждають від недоїдання.

Чисельність людей у всьому світі, що зіткнулися з продовольчими кризами, дещо знизилася в 2018 році – до 113 мільйонів чоловік порівняно з 124 мільйонами в 2017 році. Однак загальна кількість людей, що зіткнулися з продовольчою кризою, залишається понад 100 мільйонів чоловік, при цьому за останні три роки збільшилася географія країн, які охопила криза продовольства. Крім того, ще 143 мільйони чоловік у 42 країнах світу перебувають всього в одному кроці від гострого голоду [4].

Майже дві третини із загальної кількості людей, що зазнають гострого голоду, проживають у 8 країнах: Афганістані, Демократичній Республіці Конго, Ефіопії, Нігерії, Судані, Південному Судані, Сирії та Ємені. У 17 країнах кількість людей, які відчувають гострий голод, залишилася на колишньому рівні або збільшилася.

Клімат і стихійні лиха підштовхнули ще 28 мільйонів чоловік до гострої нестачі продовольства в 2018 році. І 13 країн, включаючи Північну Корею і Венесуелу, не розглядаються в цій доповіді через прогалини в даних [4].

У 2000–2018 рр. основними виробниками продовольства у світі виступають країни Азії, на частку яких припадає в середньому 45,5% обсягу виробництва продовольства в світі щорічно. Для порівняння, на частку країн Латинської Америки і Карибського басейну припадає в середньому 11,9% обсягів виробництва продовольства, країн Африки – 8%, країн Океанії – 1,8%, інших країн – 32,6%. При цьому слід зазначити, що протягом аналізованого періоду країни Азії не тільки залишалися найбільшим виробником продовольства, але і значно збільшили свою частку на ринку. Так, протягом 1990–2018 рр. частка країн Азії в виробництві продовольства збільшилася на 11,2%, тоді як частка країн Африки збільшилася лише на 1,8%, країн Латинської Америки і Карибського басейну – на 2,6%, частка країн Океанії зменшилася на 0,1%, інших країн – на 15,4% [4].

У 2000–2018 рр. на експорт продовольства в світі припадає в середньому 8,2% світового товарного експорту. При цьому найбільша частка продовольства в товарній структурі експорту була характерна для країн із низьким доходом – в середньому 30% товарного експорту зазначеної групи країн. Для порівняння, на частку продовольчого експорту країн із середнім рівнем доходу припадало в середньому 9,8% товарного експорту зазначеної групи країн, на частку продовольчого експорту країн із високим рівнем доходу – 7,65% товарного експорту зазначеної групи країн [3].

Серед країн із низьким і середнім рівнями доходу найбільша частка продовольчого експорту в товарному експорті була характерна для країн Латинської Америки і Карибського басейну. Так, на частку продовольства доводилося в середньому 18,05% товарного експорту зазначеної групи країн. Для порівняння, на частку продовольства в структурі товарного експорту країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону припадало в середньому 6,2% товарного експорту зазначеної групи країн, країн Європи та Центральної Азії – 11,7% товарного експорту,

Таблиця 1

Виробництво продовольства в світі

Група країн / регіон	Роки						Абсолютне відхилення	
	1990		2000		2018			
	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%
Світ	1294508	100	1618814	100	22466912	100	952404	-
Африка	93685	7,2	128481	7,9	202196	9	108511	1,8
Азія	508899	39,3	757934	46,8	1134641	50,5	625742	11,2
Країни Латинської Америки і Карибського басейну	138170	10,7	192134	11,9	297533	13,2	159363	2,6
Країни Океанії	23873	1,8	32768	2	38664	1,7	14791	-0,1
Інші країни	529881	40,9	507497	31,3	573878	25,5	43997	-15,4

країн Близького Сходу і Північної Африки – 25%, країн Південної Азії – 12,9%, групи країн на південь від Сахари – 13,7%; країн зони євро – 8,8% [3].

При цьому слід зазначити, що протягом зазначеного періоду практично у всіх країнах з низьким і середнім рівнями доходу спостерігалося нарощування частки продовольства в товарному експорті. Так, у 2000–2018 рр. частка продовольства в товарному експорті країн Європи і Центральної Азії збільшилася на 4,6%, країн Латинської Америки і Карибського басейну – на 2,5%, Південній Азії – на 0,8%. Виняток становили лише країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону і країни Близького Сходу і Північної Африки, де фіксувалося зменшення частки продовольства в товарному експорті – 1,8% і 4,5% відповідно. Загалом же, як показує проведений аналіз, у 2010–2018 рр. світовий експорт продовольства збільшився на 367 млрд. дол. – з 1119 млрд. дол. в 2010 р. до 1486 млрд. дол. в 2018 р.

Нарощування обсягів світового експорту продовольства було пов'язано з нарощуванням обсягів експорту, насамперед країн Європи і Азії. Так, протягом аналізованого періоду експорт продовольства країн Європи збільшився на 137 млрд. дол., країн Азії – на 95 млрд. дол. Для порівняння, обсяги експорту країн Північної Америки протягом аналізованого періоду збільшилися на 57 млрд. дол. [2].

У 2000–2018 рр. найбільшими експортерами продовольства в світі, як свідчать результати досліджень Всесвітньої торгової організації (ВТО), є країни Європи. В середньому на зазначену групу країн припадає 42,5% світового експорту продовольства щорічно. Для порівняння, на частку країн Азії припадає в середньому 20,8% світового продовольчого експорту щорічно, на частку країн Північної Америки – 15%, країн Південної і Центральної Америки – 13%, країн Африки – 3,55% [2].

Однак слід зазначити, що в 2010–2018 рр., незважаючи на свої лідерські позиції, країни Європи, Південної та Центральної Америки, Африки демонструють зменшення своєї частки в світовому експорті продовольства. Так, частка країн Європи в світовому експорті продовольства зменшилася на 1,5%, країн Південної і Центральної Америки – на 0,2%, країн Африки – на 0,3.

Водночас фіксувалося незначне зростання частки зазначеної групи товарів у світовому експорті країн Азії, Північної Америки – збільшення становило 1,6% і 0,2% відповідно. При цьому країнами-лідерами з експорту продовольства є: країни ЄС (в середньому 40,6%), США (11%), Бразилія (4,4%), Китай (3,7%), Канада (3,7%) Аргентина (2,6%), Індія (1,8%), Індонезія (2,1%), Австралія (2,4%), Таїланд (2,3%), Малайзія (1,7%), Мексика (1,7%), Нова Зеландія (1,4%), В'єтнам (0,8%), Росія (в середньому 1,23%). У середньому на зазначені країни припадає понад 80% світового експорту продовольства.

Хоча країни ЄС і виступають беззаперечними лідерами серед країн – найбільших експортерів продовольства в світі, але більшість їхнього експорту спрямована в самі країни ЄС, лише близько 10% виходить за межі внутрішньорегіонального експорту (таблиця 2) [4]:

У 2000–2018 рр. фіксується тенденція до скорочення частки в світовому експорті продовольства країн ЄС (на 5,2%), США (на 2,6%), Канади (на

Таблиця 2

Країни-лідери з експорту продовольства

Країна	Обсяг, млрд. дол.			Частка в світовому експорті продовольства, %				
	Роки			Роки				
	2000	2010	2018	1980	1990	2000	2010	2015
Світ	431	1119	1486	100	100	100	100	100
ЄС	190	450	576	н/д	н/д	43,9	40,2	38,7
США	54,3	112	149	17,6	13,4	12,6	10	10
Бразилія	12,8	61	79	4,2	2,8	3	5,4	5,3
Китай	13,6	44	63	1,4	2,6	3,1	3,9	4,3
Канада	17,6	37	49	3,5	3,5	4,1	3,3	3,3
Аргентина	11,5	34	37	2,3	2,2	2,7	3	2,5
Індія	5,4	18	37	1,1	0,9	1,3	1,6	2,6
Індонезія	5,5	26	35	0,7	0,9	1,3	2,3	2,4
Австралія	12,6	22	32	3,3	2,5	2,9	2	2,2
Таїланд	9,9	26	31	1,3	2,1	2,3	2,2	2,1
Малайзія	5,4	24	26	0,9	1,1	1,3	2,1	1,7
Мексика	8,2	18	25	0,9	1	1,9	1,6	1,7
Нова Зеландія	5,8	16	24	1,1	1,4	1,3	1,5	1,6
В'єтнам	3,7	н/д	22	н/д	н/д	н/д	н/д	1,5
Росія	3,9	12	20	н/д	н/д	0,9	1	1,3
Всього зазначені країни	360,2	910	1206	83,3	н/д	83,3	81,4	81,1

0,8%), Аргентини (на 0,2%), Австралії (на 0,7%), Таїланду (на 0,2%) і Мексики (на 0,2).

За 2010–2018 рр. країнами-лідерами з імпорту продовольства виступають країни ЄС (в середньому 40%), США (9,3%), Китай (3,3%), Японія (7,5%), Росія (2,36%), Канада (2,3%), Корея (1,42%), Мексика (1,56%), Індія (0,68%), Саудівська Аравія (1,32%), Індонезія (0,74%), Малайзія (1%), Туреччина (0,9%), ОАЕ (в середньому 0,76%). В середньому на зазначені країни припадає майже 80% світового імпорту продовольства. Хоча країни ЄС і виступають беззаперечними лідерами серед країн – найбільших імпортерів продовольства в світі, але більшість їхнього імпорту має внутрішньорегіональний характер, тільки 11,3% продовольства імпортується з країн, що не входять у ЄС (таблиця 3) [2].

При цьому протягом 2000–2018 рр. фіксується тенденція до скорочення частки в світовому імпорті продовольства країн ЄС (на 6,6%), США (на 2,7%), Японії (на 6,1%), Канади (на 0,3%), Мексики (на 0,2%). У той же час спостерігається нарощування частки імпорту продовольства Китаю (на 4,7%), Росії (на 0,6%), Індії (на 0,7%), Саудівської Аравії (на 0,3%), Індонезії (на 0,4%), Малайзії (на 0,2%), ОАЕ (на 0,3%).

У структурі світової торгівлі на початку XXI століття склалася тенденція зниження частки сільськогосподарської сировини і продовольства, що викликано зростанням власного виробництва готових продовольчих товарів у багатьох країнах світу, в тому числі – в країнах, що розвиваються. Зазначена тенденція, як відзначають аналітики СОТ, – результат різкого зниження світових цін на сільськогосподарське сировину, імпортозаміщення, зниження платоспроможності населення слаборозвинених країн, що привело до зниження імпорту [2].

Продовольство є найважливішим стратегічним товаром, одним із пріоритетів світової економіки і політики. Проблема забезпечення продовольчої безпеки в сучасному світі загострюється, що викликано нестабільністю кон'юнктури світового агропродовольчого ринку і кризами сільськогосподарського виробництва, зумовленими негативними природними явищами (засухами, повенями) в країнах різних регіонів світу.

Посилення процесів глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя створює передумови для формування загальносвітової агропродовольчої системи, якій відводиться особливе місце в межах суспільного виробництва.

Світова агропродовольча система включає сфери: промисловості, що виробляє засоби виробництва; сільського господарства, що виробляє сировину для виробництва продовольства; переробки і реалізації сільськогосподарської сировини та продовольства. Тому міжнародна торгівля продовольством – один з основних елементів агропродовольчої системи світу. Окремі країни різною мірою беруть участь в міжнародній торгівлі продовольством. Провідні позиції займають розвинуті країни, економіка яких більшою мірою орієнтована на зовнішні чинники (США, Франція, Нідерланди, Німеччина та інші). На частку цієї групи країн припадає понад 70% світової торгівлі продовольчими товарами. Розвинені країни активно беруть участь і в експорті, і в імпорті продовольства. При цьому провідні країни світу зберігають ключові позиції в

Таблиця 3

Країни-лідери з імпорту продовольства

Країна	Обсяг, млрд. дол.		Частка в світовому імпорті продовольства, %				
	2010	2018	1980	1990	2000	2010	2015
Світ	1119	1486	100	100	100	100	100
ЄС	469	680	н/д	н/д	43,4	39,7	36,8
США	97	133	8,8	8,9	11,1	8,2	8,4
Китай	60	106	1,4	1,4	2	6	6,7
Японія	64	69	7,2	10,1	10,5	5,4	4,4
Росія	34	39	н/д	н/д	1,8	2,9	2,4
Канада	28	36	1,8	2,1	2,6	2,4	2,3
Піденна Корея	19	27	0,9	1,2	1,7	1,6	1,7
Мексика	20	26	1,4	1,3	1,8	1,7	1,6
Гонконг	18	27	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Індія	12	19	0,5	0,2	0,6	1	1,2
Саудівська Аравія	12	24	1,8	1	1,2	1,1	1,6
Індонезія	11	17	0,6	0,3	0,7	1	1,1
Малайзія	13	17	0,5	0,6	0,8	1,1	1
Туреччина	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
ОАЕ	11	17	0,4	0,5	0,8	1	1,1
Єгипет	н/д	15	н/д	н/д	н/д	н/д	0,9
Всього зазначені країни	873	1142	н/д	н/д	81,2	74	72,5

експорті стратегічних видів продовольства (зерна, м'яса і м'ясопродуктів, молока і молочних продуктів, цукру), імпортують значні обсяги фруктів, овочів, кави, какао, чаю, спецій. Основні позиції в експорті зерна займають США, Канада, ЄС, Аргентина, Австралія.

Основними тенденціями продовольчого ринку розвинених країн є:

– зростання споживчого попиту на більш якісне продовольство, розширення асортименту, що пов'язано з підвищенням платоспроможності населення;

– поліпшення структури споживання продовольства, що викликано розширенням і поглибленням асортименту виробництва продовольства;

– збільшення обсягів торгівлі продовольством, готовим до вживання;

– зростання витрат на продовольство за скорочення їхньої частки в загальній сумі витрат.

Роль країн, що розвиваються, в міжнародній торгівлі продовольством другорядна. Близько однієї третини світового експорту й імпорту продовольства доводиться на країни Азії, Африки, і Латинської Америки. Найбільш активним і перспективним учасником цієї групи опитаних країн є Китай.

Факторами, що перешкоджають підвищенню активності країн, що розвиваються на світових продовольчих ринках, є: низька ефективність продовольчої системи, висока залежність від імпорту продовольства, іноземних інвестицій; протекціонізм щодо вітчизняних виробників продовольства; недосконалість ринкового механізму і системи державного регулювання економіки. Проте міжнародна торгівля продовольством – важливий напрям глобалізації національних продовольчих систем.

Говорячи про інновації в аграрній сфері, вважаємо найбільш перспективними такі напрями:

– технології точного сільського господарства на основі електроніки та робототехніки;

– розвиток органічного сільського господарства, відновлення родючості деградованих ґрунтів;

– технології прискореної селекції і насінництва, племінної справи;

– нові технології глибокої переробки сільськогосподарської сировини, включаючи біотехнології;

– нове покоління технології виробництва персонального і функціонального харчування, в тому числі з лікувальними і профілактичними властивостями;

– технології повної локальної утилізації і рециклінгу відходів сільськогосподарського виробництва та інші.

Сільське господарство продовжує відрізнятися високою маржинальністю, що робить цей економічний сектор одним із найбільш перспективних. Єдиного для всіх країн універсального шляху розвитку сільського господарства і вирішення аграрного питання немає. Кожна країна властивим їй способом з урахуванням конкретних умов повинна вирішувати свої аграрні проблеми.

Майбутнє українського сільського господарства в контексті глобалізації залежить від його адаптаційної здатності. На конкурентоспроможність вітчизняного сільського господарства на світовій арені будуть впливати такі умови і стимули:

– макроекономічні передумови, які визначаються динамізмом і раціональністю вітчизняної економіки;

– інноваційно-інвестиційні передумови, насамперед у формуванні відповідного клімату всередині країни і на рівні кожного господарюючого суб'єкта;

– розвиток сільського господарства відповідно до прийнятих соціальних стандартів.

Зростаючий рівень глобалізації в міжнародній торгівлі, в тому числі і продуктами харчування, суттєво впливає на характер вирішення проблеми продовольчої самозабезпеченості.

Висновки з проведеного дослідження. Протягом всієї історії найважливішим завданням розвитку людської цивілізації був пошук шляхів досягнення продовольчого достатку. Дуже актуальна ця проблема і сьогодні, а досягнення людством 7-мільярдної позначки своєю чисельністю надає їй особливого значення в наші дні. Значні зусилля для вирішення зазначеної проблеми протягом тривалого часу докладає вся світова спільнота, застосовуючи різні форми підтримки агросфери. Але, наприклад, продовольча допомога, яку надають розвинені країни світу бідним державам, не вирішує проблему продовольчого забезпечення в довгостроковому періоді. Ба більше – створює негативний ефект, формуючи утриманські настрої і підриваючи основи місцевого сільського господарства в країнах, що розвиваються.

Незважаючи на пильну увагу з боку світової спільноти й окремих держав до проблеми продовольчої безпеки в сучасному світі вона помітно актуалізувалася. Основними причинами цього є постійне зростання чисельності населення світу і відповідне підвищення світового сукупного попиту на продукти харчування, урбанізація та індустріалізація (наприклад, мають місце такі факти, як зменшення в світовому масштабі посівних площ через зростання міст, прокладення транспортних магістралей і т.д.), сучасні екологічні проблеми глобального масштабу, негативний вплив світової фінансово-економічної кризи і зміни в торговій політиці основних аграрних країн.

Несприятливим є прогноз динаміки виробництва світових продовольчих ресурсів і в майбутньому, що зумовлено насамперед об'єктивними глобальними причинами. Дефіцит необхідних ресурсів в умовах глобалізації, напевно, повинен сприяти їх економному та раціональному використанню в світовому масштабі, але приводить лише до збагачення структур, які ними володіють.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акимова Д.Н. Подходы к решению проблемы голода в аспекте концепции устойчивого развития. Научный форум: Юриспруденция, история, социология, политология. Сборник статей по материалам XX международной научно-практической конференции. Москва. 2018. С. 5–9.
2. World Trade Statistical Review-2018 / World Trade Organization: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (дата звернення: 25.06.2019)
3. Official website of the Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: http://www.fao.org/home (дата звернення: 25.06.2019)
4. Глобальный доклад о продовольственных кризисах: острый голод по-прежнему испытывают более 100 миллионов человек по всему миру. URL : wfp.org/news/globalnyy-doklad-o-prodovolstvennykh-krizisakh-ostryy-golod-po-prezhnemu-ispytyvayut-bolee-100 (дата обращения: 25.06.2019).
5. Шабалина Л.В., Алексеев Н.В. Факторы, влияющие на мировую продовольственную безопасность // *Экономический вестник Донбасса*. 2019. С. 79–86.
6. Залізнюк В.П. Сучасне трактування сутності продовольчої безпеки в контексті державного регулювання. *Публічне управління та митне адміністрування*, 2018. № 1 (18). с. 12–17.
7. Більш як половина людей у світі страждатимуть від недоїдання до 2030 р. URL: https://mind.ua/news/20178311-bilsh-yak-polovina-lyudej-u-sviti-strazhdatimut-vid-nedoyidannyado-2030-roku. (дата звернення 26.06.2019).

REFERENCES:

1. Akymova D.N. (2018) Podkhody k reshenyiu problemy holoda v aspekte kontseptsyy ustoichyvoho razvytyia [Approaches to solving the problem of hunger in the aspect of the concept of sustainable development] Proceedings of the *Nauchnyy forum: Yurisprudentsiya, istoriya, sotsiologiya, politologiya. Sbornik statey po materialam XX mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii.* s (Russia, Moscow, July, 2018). Moscow. pp. 5–9.
2. World Trade Statistical Review-2018 / World Trade Organization: Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (accessed 25 June 2019)
3. Official website of the Food and Agriculture Organization of the United Nations. Available at: http://www.fao.org/home (accessed 25 June 2019)
4. Global'nyy doklad o prodovol'stvennykh krizisakh: ostryy golod po-prezhnemu ispytyvayut bolee 100 millionov chelovek po vsemu miru. [Global Food Crisis Report: over 100 million people worldwide are suffering from a severe hunger] Available at: https://www.wfp.org/news/globalnyy-doklad-o-prodovolstvennykh-krizisakh-ostryy-golod-po-prezhnemu-ispytyvayut-bolee-100 (accessed 25 June 2019)
5. Shabalina L.V., Alekseev N.V. (2019) Faktory, vliyayushchie na mirovuyu prodovol'stvennuyu bezopasnost' [Factors that affect world food security] *Economic Bulletin of Donbass*. pp. 79-86.
6. Zalizniuk V.P. (2018) Suchasne traktuvannia sutnosti prodovolchoi bezpeky v konteksti derzhavnoho rehuliuvannia [Modern interpretation of the essence of food security in the context of state regulation]. *Public administration and customs administration*, no 1(18). PP. 12–17.
7. Bilsh yak polovyna liudei u sviti strazhdatymut vid nedoidannia do 2030 r. [More than half of the world's population will suffer from malnutrition by 2030] Available at: https://mind.ua/news/20178311-bilsh-yak-polovina-lyudej-u-sviti-strazhdatimut-vid-nedoyidannyado-2030-roku (accessed 26 June 2019)

Nabok Inna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of International Economic Affairs
and Business
National Aviation University
Rogach Maria
Student
National Aviation University

WORLD FOOD MARKET: DEVELOPMENT AND FOOD SECURITY FACTORS

The purpose of the article. The purpose is to determine the current state of the world food market, as well as food safety factors, taking into account global trends.

Methodology. The article is based on a systemic-synergetic approach that considers the development of the world agro-food market in the context of the concepts of its multifunctional development while taking into account the close relationship of economic-organizational, socio-political, environmental factors. The theoretical basis of the study was the fundamental research of the agrarian economy, the results of research by domestic and foreign scientists on the problems of the formation of the agrarian market.

Results. The formation of an effective mechanism for ensuring food security of the countries involves the creation of a competitive food complex with an optimal production structure capable of producing high-quality competitive products in conditions of international economic integration and globalization, ensuring the needs of the population in food products and the proper level of food security of the state.

Modern globalization challenges for the development of the agrarian sector lead to accelerated growth of trade in agricultural products in world markets, far outpacing the growth rate of their production.

Based on the analysis, it was found that the largest importers of food in the world are developed countries, accounting for an average of 60% of the world's value of food imports. Annually. The countries of the world's leading food import countries are the EU countries, the USA, China, Japan, Russia, Canada, Korea, Mexico, India, Saudi Arabia, Indonesia, Malaysia, Turkey, the UAE (on average, these countries account for almost 80% of world imports food).

In the course of the study, the place and importance of the agrarian sector in the foreign trade strategy of the leading countries – the largest producers and exporters (importers) of agri-food products were identified.

Factors that impede increasing the activity of developing countries in the world food markets are: low efficiency of the food system, high dependence on food imports, foreign investment; protectionism in relation to domestic food producers; imperfection of the market mechanism and the system of state regulation of the economy. However, international food trade is an important part of the globalization of national food systems.

Practical implications. Food security has always been regarded as a priority task for the development of any state. The global processes of integration and globalization show that any market, including food, is characterized by instability and unpredictability of the conditions of growth and development of the food complex, whose operation depends on many factors of the environment, which, in our opinion, should be foreseen with the justification of the trends their development.

Value/originality. The work is performed on an extremely topical subject. This need for research is due to the fact that recently the problem of food security of the countries was updated, which determines the special place of the agro-food sector in the system of the national economy. Diagnostics of the market of this market will allow to determine its main problems, to identify the dynamics of exports and imports.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

FEATURES OF ATTRACTION FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE ECONOMY OF THE ZAPORIZHZHYA OBLAST

УДК 338.58:65.014

Дугієнко Н.О.
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму
Запорізький національний університет
Стрельніков П.І.
студент
Запорізький національний університет

У статті розкрито поняття інвестицій та особливості залучення цих інвестицій в економіку Запорізького регіону. Розглянуто динаміку залучення прямих іноземних інвестицій. Також розглянуто показники та фактори економічного розвитку регіону, а саме темпи росту ВРП по областях. У статті проаналізовано вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток і визначено перспективні напрями іноземного інвестування. Запропоновано використовувати кластерний підхід для забезпечення високих темпів економічного зростання та підвищення інвестиційного потенціалу регіону. У Запорізькій області діють масштабні інвестиційні проекти та спільні підприємства, поступово простежується збільшення обсягів та впливу іноземних інвестицій у регіон. Наведено приклади компаній, які ведуть економічну та інвестиційну діяльність на території Запорізької області. Надано інформацію щодо вартості й очікуваних результатів від великих інвестиційних проектів.

Ключові слова: *інвестиції, глобалізація, економічний розвиток, ВРП, інвестиційна діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, інвестиційні проекти, кореляційно-регресійний аналіз, залучення прямих іноземних інвестицій.*

В статье раскрыто понятие инвестиций и особенности привлечения этих инвестиций в экономику Запорожского региона. Рассмотрена динамика привлечения прямых иностранных инвестиций. Также рассмотрены показатели и факторы экономического развития региона, а именно темпы роста ВРП по областям. В статье проанализировано влияние прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие и определены перспективные направления иностранного инвестирования. Предложено использовать кластерный подход для обеспечения высоких темпов экономического роста и повышения инвестиционного потенциала региона. В Запорожской области действуют масштабные инвестиционные проекты и совместные предприятия, постепенно прослеживается увеличение объемов и влияния иностранных инвестиций в регион. Приведены примеры компаний, которые ведут экономическую и инвестиционную деятельность на территории Запорожской области. Предоставлена информация о стоимости и ожидаемых результатах от крупных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *инвестиции, глобализация, экономическое развитие, ВРП, инвестиционная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, инвестиционные проекты, корреляционно-регрессионный анализ, привлечение прямых иностранных инвестиций.*

The article discusses the concept of investment and economic development. The dynamics of attraction of direct foreign investments is considered. Indicators and factors of economic development of the region are also addressed, namely, the growth rates of the GRP by regions. The article analyzes the impact of foreign direct investment on economic development and identifies promising directions of foreign investment. It is proposed to use a cluster approach to ensure high rates of economic growth and increase the investment potential of the region. Large scale investment projects and joint ventures are operating in the Zaporizhzhya region. Zaporizhzhya Oblast is one of the centres of development of economic, industrial-technological and intellectual potential of Ukraine. The increasing number of foreign investment and their impact in the region is gradually being observed. The correlation-regression analysis shows the relationship between the volume of cargo transportation by road in the region and the volume of attraction of foreign direct investment. And it means that with the increasing number of foreign direct investment the volume of cargo transportation by road is also increasing. Examples of companies that carry out economic and investment activities in the Zaporizhzhya region are also presented. Information is provided on the value and expected results of the large investment projects. Development of small and medium-sized businesses, agriculture, scientific and technical sphere, industrial production, processing and food industry, green tourism and development of resort and recreation facilities are the priority investment and innovation directions for Zaporizhzhya Oblast. Zaporizhzhya region is also the only one in Ukraine, where all types of energy are extracted. The global trend of preserved resources, the search for alternative energy sources and increasing the ecological significance of the planet pushes humanity towards new technologies. And new projects usually require an inflow of direct investment. Therefore, the inflow of capital, both domestic and foreign, in the leading industries of the Zaporizhzhya region is extremely relevant and effective.

Key words: *investment, globalization, economic development, GRP, investment activity, foreign economic activity, investment projects, correlation-regression analysis, attraction of foreign direct investment.*

Постановка проблеми. Сьогодні Запорізький регіон розвивається в умовах економічної кризи і нестабільності на рівні всієї України. А будь-яка ефективна інвестиційна діяльність багато в чому залежить від ступенів ризику. Інвестори ретельно аналізують напрями інвестування, враховуючи втрати, складнощі, інвестиційний клімат, законодавчу базу приймаючої країни, майбутній обсяг прибутку та перспективи. Україна вже давно потрапляє у список найбільш ризикованих для інвестування країн. Тому шляхи залучення прямих іноземних інвестицій, їх вплив на економічний розвиток та стан, питання проблем і перешкод на шляху економічного зростання Запорізької області має важливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо інвестиційної привабливості, поліпшення інвестиційного клімату та активізації інвестиційного потенціалу для залучення іноземного капіталу висвітлені у працях таких учених, як О.В. Гаврилюка, У.Ф. Шарп, О.К. Малютіна, В.С. Марцина, Л.Дж. Гітман, К.В. Паливоди, Дж. Бейлі.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення впливу прямих іноземних інвестицій на економічний потенціал Запорізької області,

оцінка впливу та тенденцій інвестиційної діяльності краю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке вкладення фінансових коштів для збільшення капіталу, яке пов'язане з ризиком, має назву інвестування. Інвестиції поєднують у собі всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, у сферу бізнесу з метою отримати прибуток або досягти соціального ефекту. Інвестування поділяється на внутрішнє, зовнішнє та іноземне. У свою чергу іноземне інвестування – це інвестиційна стратегія, яка передбачає залучення світових глобальних інвестицій як складника інвестиційного портфеля. Внутрішні інвестиції – це вкладання капіталу однієї країни в різні сфери цієї самої країни. Зовнішні інвестиції, відповідно, передбачають залучення капіталу в іноземні підприємства. Інвестиційна діяльність завжди викликає увагу та інтерес з боку учасників міжнародних економічних процесів. Це зумовлено тим, що ефективне інвестування становить основу глибинних засад розвитку господарської діяльності та є визначальним для економічного піднесення країни загалом.

Розквіт і поширення інвестицій у світі пов'язаний насамперед із посиленням процесів глобалізації у сфері економіки та бізнесу. Крупні компанії часто розгалужуються і вкладають гроші в компанії, розташовані в інших країнах. Це сприяє відкриттю нових підприємств, залученню більш дешевої робочої сили, збільшенню обсягів виробництва та зменшенню податків в іншій країні. Вливання інвестицій в іншу країну можливе та доцільне, якщо іноземна компанія має особливі технології, доступ до ресурсів та продуктів, які цікавлять інвестора. Загалом наявність іноземних інвестицій в країні є корисною ознакою, яка часто приводить до збільшення робочих місць та доходів. Чим більше інвестицій надходить до країни, тим більше іноземних країн вважають цей регіон економічно надійним та сприятливим. За влучним, простим та зрозумілим визначенням Вільяма Шарпа, американського економіста та лауреата Нобелівської премії 1990 року, «інвестиції – це процес вкладання грошей в певну галузь чи діяльність з метою отримання більшого ефекту та прибутку у майбутньому» [1, с. 107]. Інвестиційні процеси – це вливання капіталу в певні інструменти, серед яких – цінні папери, нерухомість, страхування, власний бізнес, інвестиційний фонд. Мета інвестування полягає у тому, щоб максимізувати свій прибуток шляхом втрати певної кількості активів зараз та їх збільшення у майбутньому.

Рівень економічного та інвестиційного розвитку кожної країни залежить від благоустрою кожного окремого регіону цієї держави. Економічний розвиток регіону – це процес забезпечення добробуту та піднесення області, який відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх економічних, соціальних факторів. Слід визначити, що є декілька напрямів розвитку. Перший напрям – основні фактори розвитку знаходяться в центрі держави і потім поширюються на інші райони, які віддалені від центра. Другий напрям характеризується владою на місцях, коли кожний територіальний регіон керується своїми власними інститутами. Основні ресурси, такі як праця, земля, капітал, повинні перетворюватись у валовий регіональний продукт. Тобто вдале управління регіону з боку місцевої влади, активна внутрішня та зовнішньоекономічна діяльність, покращення інвестиційної привабливості – це ті інструменти, які гарантують вдалий економічний розвиток. ВРП є узагальнюючим показником, який характеризує рівень добробуту та розвитку економіки на регіональному рівні. Він визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти. Фактично ВРП характеризує усе, що створено та вироблено у регіоні протягом року. Динаміка показників ВРП на душу населення залежить від ефективної діяльності основних секторів регіональної економіки та показує ефективність політики регіонального розвитку. Існує певна залежність між ступенем розвиненості та галузевою орієнтацією регіону. Наприклад, регіони з вищою часткою промисловості вважаються більш розвиненими, ніж регіони, в яких переважає частка сільськогосподарської галузі [2]. Говорячи більш детально про Запорізьку область, можна побачити інфографіку, як росте економіка та які темпи росту валового регіонального продукту в порівняльних цінах. Видно більш-менш стабільну динаміку спаду та підйому ВРП Запорізького регіону. Однак області не вистачає повністю вирівняти та перевищити показники докризового періоду (табл. 1).

Тож факторами розвитку економіки регіону є ті компоненти, параметри та причини, які впливають на економічний процес і результат цього процесу. Факторами економічного зростання є інновації, капітальні вкладення та прямі інвестиції, інститути, виробничі ресурси [4].

Інвестиційна діяльність є складовою частиною економічного потенціалу і розвитку Запорізької області. Згідно з даними Інвестиційного порталу Запорізької області, у 2018 році економічний та інвестиційний розвиток характеризувався відновленням позитивної динаміки промисловості та зовнішньоекономічних зв'язків, поліпшенням інвестиційного клімату та розвитком будівельної галузі. У 2017 році Міністерство регіонального розвитку України визначило, за рейтинговою оцінкою економічного розвитку, Запорізьку область на 3 місце серед інших областей за напрямами «Економічна ефективність» та «Інвестиційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця». У перші шість

Таблиця 1

Темпи росту ВРП по областях за 2014–2017 роки

	Темп росту ВРП в порівняльних цінах до минулого року				Темп росту ВРП 2017 в порівняльних цінах до 2013 року
	2014	2015	2016	2017	
Житомирська	103,60%	93,10%	105,20%	102,70%	109,80%
Вінницька	104,60%	97,10%	106,50%	101,20%	109,47%
Волинська	101,10%	95,30%	108,20%	103,30%	107,69%
Хмельницька	102,30%	92,20%	104,70%	109,00%	107,64%
Одеська	98,30%	95,80%	104,20%	106,60%	104,60%
Київська	99,40%	94,00%	105,70%	105,20%	103,90%
Тернопільська	108,00%	93,70%	98,50%	103,60%	103,27%
Херсонська	99,70%	98,70%	102,50%	100,50%	101,67%
м. Київ	96,10%	93,30%	105,50%	107,40%	101,59%
Запорізька	100,40%	94,70%	99,70%	104,70%	99,25%
Миколаївська	98,40%	95,30%	105,60%	98,60%	97,64%
Сумська	100,40%	96,70%	96,60%	103,70%	97,26%
Львівська	100,90%	95,20%	99,30%	101,50%	96,82%
Рівненська	102,60%	93,40%	103,30%	100,50%	96,60%
Івано-Франківська	97,60%	92,00%	99,00%	106,30%	94,49%
Чернігівська	100,50%	93,40%	100,60%	99,70%	94,15%
Черкаська	98,90%	95,00%	101,50%	98,00%	93,73%
Закарпатська	102,80%	93,50%	97,30%	99,40%	92,96%
Чернівецька	98,30%	94,70%	99,40%	100,30%	92,81%
Кіровоградська	100,60%	91,70%	105,00%	95,20%	92,21%
Харківська	97,90%	90,90%	102,10%	99,50%	90,68%
Дніпропетровська	95,10%	90,30%	95,40%	103,10%	87,12%
Полтавська	96,00%	93,80%	97,90%	95,80%	84,45%
Донецька	67,10%	61,30%	99,10%	92,50%	37,70%
Луганська	61,00%	47,70%	118,00%	86,40%	29,66%

Джерело: складено на основі [3]

місяців 2018 року підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 5,98 млрд грн капітальних інвестицій (3 % від загального обсягу по Україні) – це 9 місце серед регіонів України. Обсяг капітальних інвестицій на одну особу населення становить 3454,5 грн проти 3661,3 грн у січні-червні 2017 року. Найбільше капітальних інвестицій освоєно в промисловій галузі регіону (3,7 млрд грн, або 62,6 % від загального обсягу) та сільському господарстві (987,6 млн грн, або 16,5 %) [5].

Для підтвердження факту, що в Запорізькій області успішно діють відомі компанії з часткою іноземних інвестицій, наведемо приклади. В Приазовському районі Запорізької області функціонує Ботієвська вітрова електростанція. Це 65 вітрогенераторів, загальна потужність яких становить 200 МВт. Засновник станції – ТОВ «Вінд Пауер». Також на фінальній стадії – масштабні інвестиційні проекти введення в експлуатацію ще двох ВЕС у Запорізькій області – Приморської і Бердянської. У м. Токмак введена в експлуатацію сонячна електростанція потужністю 10 МВт. Сьогодні компанія-інвестор розвиває проект по створенню в Токмацькому районі сонячної електростанції загальною потужністю 50 МВт. ТОВ «ВіндПауер» ДТЕК є інвестором проекту будівництва парків вітрових електростанцій на територіях Приазовського, Приморського та Бердянського районів області. Загальна потужність вітрових електростанцій – 545 МВт. Загальний обсяг інвестицій у вітропарк заплановано у розмірі 22,0 млрд грн.

Наступним прикладом є ТМ «Хортиця». Починаючи з 2003 року датська компанія «Імідж Холдинг АпС» здійснює фінансові інвестиції у статутний фонд дочірнього українського підприємства «Хортиця», який становить 25,0 млн. дол. США. Це найсучасніше й одне з найпотужніших підприємств України з виробництва напоїв, враховуючи горілку, лікеро-горілчані вироби, вино, соки й слабоалкогольні напої. Система водопідготовлення спеціально розроблена та виготовлена за індивідуальним замовленням фірмою «CIT» (Каліфорнійські Індустріальні Технології).

Також доволі показовим прикладом є ПАТ «Карлсберг Україна». Цей виробник пива та безалкогольних напоїв є яскравим прикладом вигідного інвестування в харчову галузь та аграрний комплекс регіону. Починаючи з 1996 року, на

підприємстві ПАТ «Карлсберг Україна» (колишній «Славутич») було встановлено нове обладнання, виготовлене провідними компаніями пивоварної світової промисловості. Завдяки цьому завод став передовим підприємством європейського типу з ефективним виробництвом та високим рівнем автоматизації технологічних процесів. Завод має міжнародні сертифікати ISO 9001 (управління якістю продукції) і ISO 14001 (екологічна безпека підприємства і охорона навколишнього середовища). Потужність заводу становить близько 450 млн літрів на рік. Кількість працівників на заводі – понад 500 осіб. Інвестиції здійснила шведська фірма «Болтік Беверіджіз Холдінг АБ», 48,0 млн. дол. США [6].

Важливою складовою частиною економічного розвитку області є її зовнішньоекономічна діяльність. Розглянуто зовнішньоторговельний оборот товарів за січень-лютий 2019 року та аналогічний період 2018 року. У поточному році цей показник становив 721,9 млн. дол. і зменшився порівняно з січнем-лютим 2018 року на 14,9%. Це зумовлено насамперед зменшенням обсягів виробництва провідних галузей, тобто важкої промисловості та машинобудування. Обсяг експортних поставок становив 429,7 млн. дол., і це 4 місце серед областей України. Однак у порівнянні з минулим роком він також зменшився на 22,2%. [7].

Станом на кінець 2018 року в Запорізьку область залучено 902 млн. дол. прямих іноземних інвестицій. За цим показником область займає 8 місце серед регіонів України. Порівнюючи з 2017 роком обсяг ПІІ зменшився на 30 млн. дол. Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в розрахунку на одну особу на 31.12.2018 становив 526,3 дол. – це 6 результат серед регіонів.

Як видно з рис. 1, у 2014–2015 роках Запорізька область зазнала суттєвих втрат у залученні прямих інвестицій. Насамперед це наслідки глибокої політичної кризи та збройного конфлікту на Сході України, що негативно вплинуло на економічний і соціальний стан. Якщо дивитися на динаміку країн світу, які вкладають найбільшу кількість прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область, то тут зміна тільки в стрімкій втраті Російською Федерацією перших місць за оборотом ПІІ. Основними країнами-інвесторами залишаються Кіпр (45%), Нідерланди (5,2%), Естонія (3,5%), Швеція та Республіка Корея. Інвестиції зосереджені в основному у промисловості (металургійне виробництво). Серед переробної промисловості найбільший потік інвестицій йде у машинобудування, тобто це ремонт і монтаж машин, заміна устаткування. Також є привабливими харчова галузь, виробництво напоїв та тютюнових виробів [8].

Одним із найкрупніших в Україні сільськогосподарських виробників і експортерів є СП «Нібулон». Інвестиційна діяльність в Запорізькому регіоні має тенденцію до збільшення масштабних інвестиційних проектів. І ТОВ СП «Нібулон» бере в цьому активну участь (табл. 2).

Як бачимо з таблиці 2, масштабні інвестиційні проекти дають додаткові прибутки для місцевих аграріїв, стають чинниками стабільних надходжень до районного та обласного бюджетів. Звичайно, що капіталовкладення в проекти будівництва та модернізації промисловості на території Запорізької області сприяє поліпшенню інвестиційного клімату. Створюються нові робочі місця, підвищується конкурентоспроможність регіону. Діяльність СП «Нібулон» у сфері будівництва річкових терміналів, відновлення сільськогосподар-

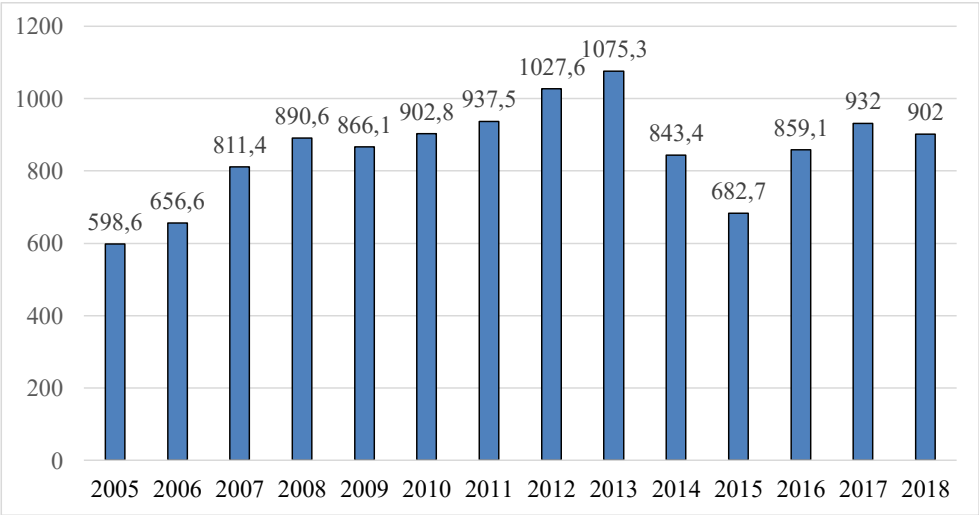


Рис. 1. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область (млн. дол. США)

Джерело: сформовано на основі [8]

Таблиця 2

Інвестиційні проекти ТОВ СП «НІБУЛОН» у Запорізькій області

Назва проекту	Вартість	Очікувані результати
Перевантажувальний річковий термінал ТОВ СП «Нібулон» у с. Біленьке Запорізької області	500 млн. грн.	• Відвантаження зернових та олійних культур на річковий транспорт. • Покращення каналів поставки продукції. Перевезення до 4 млн. тонн зерна на рік. • Встановлення в школах комп'ютерних класів, облаштування футбольного поля, с • Створення нових очисних споруд та відновлення дороги. • Створення 1500 робочих місць.
ДП «Хлібна база № 74»	200 млн. грн.	• Відновлення найпотужнішого в Україні елеватору. Створення близько 300 нових робочих місць.
Перевантажувальний річковий термінал ТОВ СП «Нібулон» у с. Тернівка Запорізької області	503 млн. грн.	• У зведенні чергового високотехнологічного терміналу компанії буде задіяно близько 1,5 тис. людей із 70 підрядних організацій практично з усієї України; загалом за час будівництва такого потужного об'єкта буде забито близько 3500 паль, для виготовлення яких буде завантажено роботою 5–6 заводів залізобетонних виробів. Високотехнологічний перевантажувальний термінал у Тернівці забезпечить робочими місцями близько 120 людей, значно скоротить витрати сільгосптоваровиробників області на транспортування вирощеної продукції.

Джерело: сформовано на основі [9]

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій та обсягу перевезень

Роки	Надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область (млн. дол. США)	Обсяг перевезених вантажів автомобільним транспортом, тис. т
2013	1075,3	35073,5
2014	843,4	31427,4
2015	682,7	28497,8
2016	859,1	29050,4
2017	932	30396,5
2018	902	30715,2

Джерело: складено на основі [7; 10]

ських потужностей стає поштовхом для розвитку багатьох інших галузей економіки всієї країни.

Найбільш поширеним видом транспорту в Запорізькій області є автомобільне перевезення. Визначено залежність між надходженням прямих іноземних інвестицій в область та обсягами перевезених вантажів автомобільним транспортом. Складений кореляційно-регресійний аналіз, складена лінійна модель, отримані значущі коефіцієнти.

Завдяки розрахункам отримано коефіцієнт детермінації R-квадрат для визначення залежності між показниками та підтвердження моделі. Лінійна модель матиме вигляд: y = 17099,35+15,5944X1. Коефіцієнт R-квадрат дорівнює 0,73. Він також показує відсоток вхідних даних, що описуються моделлю, та свідчить про її якість. Ця модель описує 73,4% вхідних даних. Були застосовані критерії Фішера та критерії Стьюдента. За результатами F-тесту F критичне становить 7,71, а F розрахункове – 11,04. Отже, Fр > Fкр і модель є статистично значущою. За результатами Т-тесту Трозр = 4,09, а Ткрит = 2,78. Отже, так як Тр > Ткр, коефіцієнти є статистично значущими.

Маючи коефіцієнт детермінації, який дорівнює 0,73, можна зробити висновок, що модель відображає реальний стан речей. Є залежність між збільшенням обсягів прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область та збільшенням обсягів перевезення вантажів автомобільним транспортом. Отже, значення R-квадрату дозволяє припустити, що за збільшення обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область на 1 млрд дол., обсяг перевезених вантажів автомобільним транспортом збільшиться на 15,594 тис. тон.

Надходження інвестицій в економіку Запорізького регіону та усієї держави є однозначно позитивним фактором. Інвестування взагалі поділяється на внутрішнє та зовнішнє. Якщо порівнювати їх, то внутрішні інвестиції є більш зручними, адже вони не обтяжені тими багатьма складнощами і незручностями, що пов'язані з експансією іноземного капіталу. Наприклад, постійна підтримка інвестора, додержання сприятливого інвестиційного клімату та відповідно репутації країни на міжнародній арені, захист національного виробника

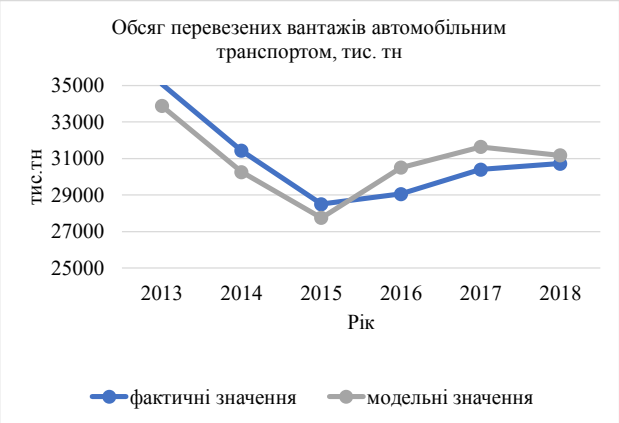


Рис. 2. Динаміка обсягу перевезення вантажів автомобільним транспортом

Джерело: авторська розробка

та готовність до іноземної конкуренції. Однак внутрішніх інвестиційних ресурсів вкрай не вистачає усім регіонам України. Тому треба також опиратись на іноземний капітал і сприяти залученню прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область.

Для забезпечення високих темпів економічного зростання та підвищення інвестиційного потенціалу регіонів розвинені країни використовують кластерний підхід. Взагалі кластер в економіці – це об'єднання за спільними ознаками (найчастіше це географічна близькість) компаній і пов'язаних з ними організацій, що ведуть спільну справу в певній сфері та взаємодоповнюють один одного. Яскравим прикладом кластеру, зосередженого на високих технологіях, є Кремнієва долина. В Україні вже намагалися збільшити роль кластерів в економіці. Кластерний підхід розвитку економіки має певні переваги:

1) стимулює розвиток малих та середніх підприємств, активно використовуючи технології ноу-хау;
2) сприяє підвищенню конкурентоспроможності та виходу на міжнародні ринки;
3) сприяє залученню інвестицій;
4) сприяє стратегічній взаємодії компаній [11].

Тож кластеризація економіки несе в собі інноваційну стратегію розвитку регіонів, поліпшення інвестиційного клімату, відновлення виробничих потужностей, чого так не вистачає Запорізькій області.

Перспективними напрямами іноземного інвестування залишається сфера енергозбереження, енергоефективності, екології, а також модернізація виробництв, відновлення інфраструктури. Українським виробникам треба збільшувати додану вартість своєї продукції, підвищувати конкурентоспроможність. Зараз іноземні інвестори активно спрямовують свої інвестиції в український аграрний сектор. Починає створюватися в країні тенденція припливу саме прямих іноземних інвестицій в цю галузь. Потенційні інвестори зацікавлені саме у придбанні українських аграрних компаній. Особливо сектор рослинництва, адже попит на зернову продукцію в Європі активно зростає. Тому в Запорізькій області саме сільськогосподарська галузь повинна бути одним із перспективних напрямів залучення іноземного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Систему залучення прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область треба удосконалювати та оновлювати. Зараз в країні залишається складна економічна ситуація, і процес поліпшення інвестиційного клімату є дуже тривалим. Сфера альтернативних джерел енергії є сучасним актуальним напрямом інвестування в усьому світі, і Запорізький регіон – не виключення. Відновлення потужних у минулому промислового та аграрного секторів, трансформація з експортера сировини в експортера готової продукції, модернізація виробництва повинні стати чинниками ефективного впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток Запорізької області. Іноземні інвестиції безперечно формують залежність інших сфер економічної діяльності області. Це підтверджує кореляційно-регресійний аналіз прямих іноземних інвестицій і обсягу транспортних перевезень. Спостерігається підвищення ролі іноземного капіталу в економічному розвитку Запорізького регіону. Негативний вплив інвестиційного клімату на економічне зростання може викликати занепокоєння серед таких міжнародних організацій, як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світовий банк (ВБ) та Міжнародний валютний фонд (МВФ), які працюють на сприяння макроекономічному добробуту країн, що розвиваються. Запорізький регіон безумовно потребує економічного і соціального піднесення, поліпшення інвестиційного клімату та підвищення ефективності промислового комплексу на фоні залучення прямих інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. Москва: ИНФРА. 1997. 945 с.
2. М.С. Хомяк Специфіка формування валового регіонального продукту в Україні. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2016/6.pdf (дата звернення: 25.06.2019).
3. Як в Україні росте економіка: інфографіка по областях. URL: https://www.obozrevatel.com/economics/rost-ekonomiki-v-ukraine-poyavilas-infografika-po-oblastyam.htm (дата звернення: 25.06.2019).
4. Фактори економічного зростання регіону в умовах нової економіки. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/434/1/%D0%91%D0%B0%D1%81%D1%8E%D0%BA%20%D0%9E.%D0%92.%20%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%

BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B7%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf (дата звернення: 27.06.2019).

5. Інвестиційний портал Запорізької області. URL: https://investment.zoda.gov.ua/uk (дата звернення: 25.06.2019).

6. Аналіз стану інвестиційної діяльності Вінницької, Запорізької, Івано-Франківської та Полтавської областей та практичні рекомендації щодо поліпшення інвестиційного середовища. URL: http://pleddg.org.ua/ua/2016/promis-predstavlyaie-zvit-analiz-stan/ (дата звернення: 27.06.2019).

7. Запорізька обласна державна адміністрація. URL: https://www.zoda.gov.ua/ (дата звернення: 27.06.2019).

8. Інвестиційний паспорт Запорізької області 2018. URL: http://www.zoda.gov.ua/news/34356/investitsiyniy-pasport-zaporizkoji-oblasti.html (дата звернення: 26.06.2019).

9. «НІБУЛОН» продовжує реалізовувати інвестиційні проекти на Запоріжжі. URL: http://nibulon.com/news/novini-kompanii/nibulon-prodovzhue-realizovuvati-investiciini-proekti-na-zaporizhzhi.html (27.07.2019).

10. Головне управління статистики у Запорізькій області. URL: http://zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia (дата звернення: 27.06.2019).

11. Ірина Чикаренко Кластерний підхід в управлінні економічним розвитком муніципального утворення. URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_04(7)/10ciarmu.pdf (дата звернення: 28.06.2019).

REFERENCES:

1. Sharp U., Aleksander H., Beily Dzh. Investytsyy [Investment]. Moskva: YNFRA. 1997. 945 s.

2. M.S. Khomyak Spetsyfika formuvannia valovoho rehionalnoho produktu v Ukraini [Specificity of formation of the gross regional product in Ukraine]. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2016/6.pdf (accessed 25 July 2019).

3. Yak v Ukraini roste ekonomika: infohrafika po oblastiam [The economy grows in Ukraine: Infographics by region]. URL: https://www.obozrevatel.com/economics/rost-ekonomiki-v-ukraine-poyavilas-infografika-po-oblastyam.htm (accessed 25 July 2019).

4. Faktory ekonomichnoho zrostannia rehionu v umovakh novoi ekonomiky [Factors of economic growth of the region in a new economy]. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/434/1/%D0%91%D0%B0%D1%81%D1%8E%D0%BA%20%D0%9E.%D0%92.%20%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B7%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf (accessed 27 July 2019).

5. Investytsiinyi portal Zaporizkoi oblasti. URL: https://investment.zoda.gov.ua/uk (accessed 25 July 2019).

6. Analiz stanu investytsiinoi diialnosti Vinnytskoi, Zaporizkoi, Ivano-Frankivskoi ta Poltavskoi oblastei ta praktychni rekomendatsii shchodo polipshennia investytsiinoho seredovyshcha. URL: http://pleddg.org.ua/ua/2016/promis-predstavlyaie-zvit-analiz-stan/ (accessed 27 July 2019).

7. Zaporizka oblasna derzhavna administratsiia. URL: https://www.zoda.gov.ua/ (accessed 27 July 2019).

8. Investytsiinyi pasport Zaporizkoi oblasti 2018. URL: http://www.zoda.gov.ua/news/34356/investitsiyniy-pasport-zaporizkoji-oblasti.html (accessed 26 July 2019).

9. «NIBULON» prodovzhuie realizovuvaty investytsiini proekty na Zaporizhzhi. URL: http://nibulon.com/news/novini-kompanii/nibulon-prodovzhue-realizovuvati-investiciini-proekti-na-zaporizhzhi.html (accessed 27 July 2019).

10. Holovne upravlinnia statystyky u Zaporizkii oblasti [The Main Department of Statistics in Zaporizhzhya Oblast]. URL:http://zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystych-na-informatsiia (accessed 27 July 2019).

11. Iryna Chykarenko Klasternyi pidkhid v upravlinni ekonomichnym rozvytkom munitsypalnoho utvorennia [Cluster approach in the management of the economic development of the municipal entity]. URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_04(7)/10ciarmu.pdf (accessed 28 July 2019).

Dugienko Natalia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economics,
Natural Resources and Economics of International Tourism
Zaporizhzhya National University
Strelnikov Philip
Student
Zaporizhzhya National University

FEATURES OF ATTRACTION FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE ECONOMY OF THE ZAPORIZHZHYA OBLAST

The purpose of the article. The purpose of the work is determination of the impact of foreign direct investment on the economic potential of Zaporizhzhia oblast, assessment of the state and trends of the region investment activity. Given the increasing role of foreign investments in the economy of developing countries, it is quite relevant to analyse the problems and features of attraction FDI in Zaporizhzhya region.

Results. In the process of research, the following scientific results were obtained:

1) the economic essence and classification of foreign investments were considered;
2) indicators and factors of economic development of the region were considered;
3) the economic status of the Zaporizhzhya region was characterized;
4) analyzed the impact of foreign direct investment on economic development;
5) the perspective directions of foreign investment were determined;
6) the system of attraction of foreign direct investment has been improved.

The increasing number of foreign investment and their impact in the region is gradually being observed. Examples of companies that carry out economic and investment activities in the Zaporizhzhya region are also presented. Information is provided on the value and expected results of the large investment projects. Development of small and medium-sized businesses, agriculture, scientific and technical sphere, industrial production, processing and food industry, green tourism and development of resort and recreation facilities are the priority investment and innovation directions for Zaporizhzhya Oblast. The correlation-regression analysis shows the relationship between the volume of cargo transportation by road in the region and the volume of attraction of foreign direct investment. And it means that with the increasing number of foreign direct investment the volume of cargo transportation by road is also increasing. Zaporozhye region is also the only one in Ukraine, where all types of energy are extracted. The global trend of preserved resources, the search for alternative energy sources and increasing the ecological significance of the planet pushes humanity towards new technologies. And new projects usually require an inflow of direct investment. Therefore, the inflow of capital, both domestic and foreign, in the leading industries of the Zaporizhzhya region is extremely relevant and effective.

Practical implications. The system of attraction of foreign direct investment in the Zaporizhzhya region needs to be improved and updated. The economic situation in the country continue to be difficult and unstable. The main factors of the effective attraction of foreign investment are the high level of investor safety, recovery of powerful sectors of the economy, the cluster approach to economic and investment development.

Value/originality. In our work, we considered an attraction of foreign direct investment in the economy of Zaporizhzhya region, their features and influence. Analysing the economic situation and potential of Zaporizhzhya oblast, these proccesses are very necessary and important for the effective growth. Correlation and regression analysis, challenges, and problematic issues outline prospects for attraction foreign investment in the Ukrainian economy.

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

УДК 330

Ярмак О.В.
к.е.н., доцент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Сучасне соціально-економічне становище України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів, зміни кон'юнктури світових ринків і активізації боротьби за джерела сировинних ресурсів, робить очевидною необхідність посилення діяльності держави і суспільства, спрямованої на забезпечення економічної безпеки держави як умови забезпечення стабільного становища країни. Захист і збереження національних інтересів в сфері економіки вимагає розробки і реалізації стратегії економічної безпеки на короткостроковий і довгостроковий період. Економічна безпека – важлива складова національної безпеки, адже економіка пронизує всі сфери діяльності держави. У статті висвітлено важливість забезпечення економічної безпеки. Економічна безпека має велику кількість трактувань. Автори статті пропонують одне з узагальнених визначень економічної безпеки. Найбільш важливі завдання механізму забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації полягають у регулюванні розвитку зовнішньої торгівлі з урахуванням стратегічних інтересів держави; вдосконаленні галузевої структури зовнішньої торгівлі шляхом розвитку експортного потенціалу; підтримка вітчизняних виробників високотехнологічних товарів; робота в напрямку забезпечення стабільності української гривні.

Ключові слова: *економічна безпека, національна безпека, підходи, фактори, сталий розвиток суспільства.*

Современное социально-экономическое положение Украины в условиях глобализационных и интеграционных процессов, изменения конъюнктуры мировых рынков и активизации борьбы за источники сырьевых ресурсов, делает очевидной необходимость усиления деятельности государства и общества, направленной на обеспечение экономической безопасности государства как условия обеспечения стабильного положения страны. Защита и сохранение национальных интересов в сфере экономики требует разработки и реализации стратегии экономической безопасности на краткосрочный и долгосрочный период. Экономическая безопасность – важная составляющая национальной безопасности, ведь экономика пронизывает все сферы деятельности государства. В статье освещены важность обеспечения экономической безопасности. Экономическая безопасность имеет большое количество трактовок. Авторы статьи предлагают одно из обобщенных определений экономической безопасности. Наиболее важные задачи механизма обеспечения экономической безопасности Украины в условиях глобализации заключаются в регулировании развития внешней торговли с учетом стратегических интересов государства; совершенствование отраслевой структуры внешней торговли путем развития экспортного потенциала; поддержка отечественных производителей высокотехнологичных товаров; работа в направлении обеспечения стабильности украинской гривны.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, национальная безопасность, подходы, факторы, устойчивое развитие общества.*

The current socio-economic position of Ukraine in the context of globalization and integration processes, changes in world market conditions and the intensification of the struggle for sources of raw materials makes it necessary to strengthen the activities of the state and society aimed at ensuring the economic security of the state as a condition for ensuring a stable position of the country. The protection and preservation of national interests in the economic sphere requires the development and implementation of an economic security strategy for the short and long term. Economic security is an important component of national security, because the economy permeates all spheres of state activity. The article highlights the importance of economic security. Economic security has a large number of interpretations. Threats to economic security can make an imbalance in the activities of an economic entity of any level. Ensuring economic security becomes a strategic task at the state level as a whole, since social, political, military, technological, food, and other types of national security depend on the economic sphere. It is in the conditions of ensuring the national security of the country that stable economic growth, an increase in the welfare of citizens, and the prosperity of the state are possible. The threats to which the economic security of our state is exposed may have varying degrees of influence, the nature of its occurrence. Proper classification of threats will be important in their management. Strengthening of many threats to economic security occurs under the influence of globalization, it has been developing for quite a long time. The active development of the world economic complex of trade, industrial, financial relations continues. National economies intertwine and complement each other. This makes clear the identification of yet another classification of threats to economic security – threats associated with globalization and integration processes and threats that are not dependent on them. The authors of the article offer one of the generalized definitions of economic security. The most important tasks of the mechanism of ensuring the economic security of Ukraine in the context of globalization are to regulate the development of foreign trade, taking into account the strategic interests of the state; improvement of the sectoral structure of foreign trade through the development of export potential; support for domestic manufacturers of high-tech goods; work towards ensuring the stability of the Ukrainian hryvnia.

Key words: *economic security, national security, approaches, factors, sustainable development of society.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення низький рівень задоволеності потреби в безпеці як на рівні окремої особистості, так і на рівні організації або компанії як суб'єкта господарювання, і загалом на рівні суспільства або держави робить негативний вплив на соціально-економічні розвиток суспільства, сприяючи виникненню кризових станів в окремих галузях економіки, а в окремих випадках і посилюючи їх.

Забезпечення економічної безпеки – пріоритетний напрямок діяльності держави. Необхідність в забезпеченні своєї безпеки суспільство відчувало постійно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки країни нині перейшла

до проблем, якими зацікавлені фахівці найрізноманітніших профілів, що працюють у сферах економіки, політики, права, міжнародних відносин, серед яких: В.Т. Білоус, О.Г. Данильян, Б.Ф. Заблоцький, Г.Ф. Костенко, В.А. Ліпкан, Н.Р. Нижник, Ю.В. Сачков, Г.П. Ситник, Ю.В. Тюленєва тощо.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне вивчення структури економічної безпеки в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека розглядається в наукових дослідженнях під різним кутом зору в залежності від пріоритетів, що перебувають у фокусі розгляду – регіональна безпека, безпека підприємства, безпека галузі, безпека держави, тобто в структурі поняття «економічна безпека» відбувається, як справедливо зазначив С.В. Федораев[1], відбувається виділення об'єкта, яке зазнає небезпеки, тобто зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Незалежно від того, на якому рівні господарювання (на рівні домогосподарства, підприємства або економіки країни) розглядається питання економічної безпеки, її забезпечення можливе лише шляхом формування системи відносин між суб'єктами господарювання та суб'єктами громадської сфери життя суспільства, які, в свою чергу підтримуються сукупністю правових, адміністративних, технічних та інформаційних заходів.

Якщо об'єднати в сукупність згадані вище окремі аспекти економічної безпеки, то мова про економічну безпеку як компонента в складі національної безпеки держави.

Узагальнивши різні трактування цього терміна, ми можемо дати таке визначення економічної безпеки, що це стан, що представляє відсутність небезпеки, захищеність економіки, що дозволяє суб'єктам економічної діяльності, будь то держава, регіон, підприємство чи інший економічний суб'єкт, суверенно діяти, розвиватися, нормально і безперервно виконувати свої функції. Також економічну безпеку слід розглядати в загальному контексті формування системи національної безпеки держави як концептуальної, стратегічної і інституційно-організаційної основи захисту національно-державних інтересів країни.

Загрози економічній безпеці можуть внести дисбаланс в діяльність економічного суб'єкта будь-якого рівня. Забезпечення економічної безпеки стає стратегічним завданням на рівні держави в цілому, так як від економічної сфери залежить і соціальна, і політична, і військова, і технологічна, і продовольча, та інші види національної безпеки. Саме в умовах забезпечення національної безпеки країни можливе стабільне економічне зростання, збільшення добробуту громадян, процвітання держави [2].

Загрози, яким піддається економічна безпека нашої держави, можуть мати різну ступінь впливу, природу виникнення. Правильна класифікація загроз буде грати важливе значення в процесі управління ними. Посилення багатьох загроз економічній безпеці відбувається під дією глобалізації, що розвивається вже досить тривалий час. Триває активний розвиток світового господарського комплексу торгових, виробничих, фінансових відносин. Національні економіки переплітаються і взаємодоповнюють одна одну. Це робить очевидною виділення ще однієї класифікації загроз економічній безпеці – загроз, пов'язаних з глобалізацією та інтеграційними процесами та загроз, що не залежать від них.

Глобалізація є еволюційної тенденцією розвитку суспільства. При цьому це явище носить неоднозначний характер і має як позитивні, так і негативні риси. Позитивність глобалізації проявляється в розвитку міжнародних відносин, імпортно-експортних процесів, посилення і поглиблення культурних зв'язків між державами і таке інше.

Основні загрози та можливості прояву глобалізації в галузі економічної безпеки представлені на рисунку 1.

Негативним є те, що процес глобалізації може мати негативний вплив на стан економічної безпеки держави, так як економіка країни стає більш відкритою, державні ринки потрапляють в залежність від ринків інших держав. Загострюються проблеми економіки, суспільства, сировинної забезпеченості набувають глобального характеру.

Глобалізація – новий рівень економічної діяльності, що працює в єдиному економічному просторі. Глобалізація характеризується переважанням світогосподарських зв'язків над національним. Глобалізація – фактор посилення традиційних і виникнення нових загроз економічній безпеці держави і виявляється у всіх показниках і індикаторах економічної безпеки [3].

Інтеграція ресурсів, характерна для глобалізації, тягне за собою серйозну конкуренцію, перш за все, країн з нерозвиненою економікою, так як високорозвинені країни, транснаціональні корпорації самі є векторами цього процесу.

З технологічної точки зору, глобалізація – перехід від конвеєрних технологій до модульного виробництва з широким використанням міжнародного аутсорсингу в цілях оптимізації управління ресурсами і матеріальними витратами. Одним з реальних наслідків поточної технологічної революції буде поява значних надлишків трудових ресурсів і скочування слабо розвинених країн на позицію баласту світової економіки [4].

Таким чином, можна виділити найбільш важливі завдання механізму забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації:

1) регулювання розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням стратегічних інтересів держави;

Рис. 1. Основні загрози та можливості прояву глобалізації в галузі економічної безпеки

2) вдосконалення галузевої структури зовнішньої торгівлі шляхом розвитку експортного потенціалу і проведення політики імпортозаміщення;

3) підтримка вітчизняних виробників високотехнологічних товарів, стимулювання їх експортної діяльності з метою виведення найбільш конкурентоспроможної продукції на світові ринки, а також подальшого зміцнення їх позицій;

4) підвищення ефективності діяльності державних і регіональних органів управління, оптимізація системи державного регулювання з метою подолання загроз економічній безпеці;

5) робота в напрямку забезпечення стабільності української гривні;

6) розвиток інформаційно-комунікаційного сектора для забезпечення надійного і своєчасного зв'язку країни із зовнішніми ринками, а також оптимальної та ефективної організації товарних і сервісних потоків на внутрішньому ринку;

7) стимулювання зростання науково-технічного, виробничого, освітнього, техніко-технологічного потенціалу країни.

При відображенні загроз економічним інтересам нашої країни до пріоритетних цілей можна віднести:

1) активізацію інвестиційних процесів;

2) підвищення рівня життя населення;

3) стимулювання припливу приватних інвестицій в найбільш пріоритетні економічні проекти;

4) оптимізація податкової політики;

5) заходи щодо зміцнення національної валюти;

6) посилення державного регулювання зовнішньоекономічних відносин та ефективний митний контроль;

7) підтримка та розвиток інтелектуального потенціалу країни, вітчизняної науки;

8) зміцнення позицій на внутрішньому економічному просторі України на основі формування ефективних економічних підсистем в її регіонах;

9) забезпечення економічної самостійності рішень при виході на світовий ринок.

В умовах відкритої економіки необхідне посилення регулюючої ролі держави в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Пріоритетними в цій сфері повинні бути національні інтереси.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішньому ринку необхідно вводити більш жорсткі системи контролю якості, активніше впроваджувати енергозберігаючі технології. Потрібно відходити від сировинного експорту в бік продажу переробленої готової продукції [5].

Відзначимо, що не можна повністю ізолювати вітчизняну економіку від імпортних відносин і необхідності вітчизняної продукції конкурувати з іноземною, так як це може призвести до дефіцитом певних товарів тощо. Але в багатьох випадках, іноземна конкуренція призводить до руйнування цілих галузей, збільшує залежність від імпорту, змінює сформовану економічну структуру. Основні

вигоди від розширення світогосподарських зв'язків отримують найчастіше транснаціональні корпорації і компанії з певною експортної орієнтацією. При цьому відстають у розвитку галузі та регіони, малі та середні підприємці при посиленні взаємодії зі світовим господарством опиняються в скрутному становищі і можуть бути не готові до конкуренції з іноземною продукцією.

Незважаючи на наявні ризики, труднощі, загрози економічної безпеки в рамках глобалізації, її можна вважати і чинником посилення вітчизняної економіки, підвищення її конкурентоспроможності.

Приплив іноземної продукції на внутрішній ринок, вихід вітчизняної на міжнародний викликає обґрунтовану необхідність в підвищенні конкурентоспроможності. Це може стати імпульсом для розвитку і оновлення технологій, економії на масштабах виробництва, зниження собівартості продукції, а, отже, і її ціни, що може вплинути на стабільність економічного зростання. В рамках глобалізаційних процесів має відбуватися поліпшення якості товарів і послуг, можуть відкритися можливості для розвитку найбільш перспективних галузей.

Крім того, загрози вітчизняному виробництву звертають увагу держави на необхідність його підтримки, проведення різних реформ та організацію захисних заходів.

Глобалізація світової економіки створює серйозну основу рішення багатьох проблем людського суспільства. Глобалізація сприяє поглибленню спеціалізації і міжнародного поділу праці. В її умовах більш ефективно розподіляються кошти і ресурси, що в кінцевому рахунку сприяє підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення. В її умовах темпи зростання прямих інвестицій набагато перевершують темпи зростання світової торгівлі, що є найважливішим фактором в трансферт промислових технологій, утворенню транснаціональних компаній, що має безпосередній вплив на національні економіки. Переваги глобалізації визначаються тими економічними вигодами, які виходять від використання передового науково-технічного, технологічного і кваліфікаційного рівня провідних у відповідних областях зарубіжних країн в інших країнах, в цих випадках впровадження нових рішень відбувається в короткі терміни і при відносно менших витратах. Глобалізація може призвести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передових технологій, а також конкурентного тиску на користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі. Глобалізація дає країнам можливість мобілізувати більш значний обсяг фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати більш широкий фінансовий інструментарій на зростанні кількості ринків.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на наш погляд, загрози глобалізації для економічної безпеки посилюються у зв'язку з сучасними подіями на Сході України, анексія Криму, ставленням урядів США і Європи до позиції України. Все це вимагає посилення уваги до забезпечення економічної безпеки нашої держави.

Багато вчених вважають глобалізацію закономірним об'єктивним процесом. При цьому глобалізація, з одного боку, надає державам нові можливості, з іншого – несе загрози економічній безпеці. При правильному підході тієї чи іншої держави до перспектив глобалізації, солідарності і прагненні до співпраці між країнами, можна посилити можливості і мінімізувати вплив загроз, що позитивно вплине на загальний підвищення добробуту. Глобалізація може стати чинником, що змушує вітчизняного виробника, з метою підтримки його діяльності, вийти на новий рівень, а економіці держави стати більш конкурентоспроможним, так як виклики і загрози викликають необхідність вдосконалення і розвитку всіх економічних потенціалів держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федораев С.В. К вопросу об определении понятия «экономическая безопасность страны» как научного термина. *Вестник Санкт-Петербургского университета МЧС России*. 2009. № 2. С. 100–107.

2. Радюкова Я. Ю., Шамаев И. Н. Экономическая безопасность страны как многоуровневая система элементов и отношений. *Социально-экономические явления и процессы*. Тамбов, 2011. № 1-2. С. 194–198.

3. Фирсов В. А. Глобализация как фактор усиления традиционных и возникновения новых вызовов и угроз экономической безопасности государства. *Бизнес в законе*. 2009. № 5. С. 317–319.

4. Климова А.Н., Юрина Е.А. Экономическая безопасность в условиях глобализации: угрозы и возможности. Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 9. С. 58–64.

5. Радюкова Я. Ю., Жучков А. Ю. Естественные монополии в условиях усиления глобализационных процессов. *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика, Социология, Менеджмент*. 2013. № 2. С. 18–23.

REFERENCES:

1. Fedoraev S.V. (2009) K voprosu ob opredelenii ponyatiya «ekonomicheskaya bezopasnost' strany» kak nauchnogo termina[On the definition of the concept of "economic security of the country" as a scientific term]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta MChS Rossii,* no. 2, pp. 100–107.

2. Radyukova Ya.Yu., Shamaev I.N. (2011) Ekonomicheskaya bezopasnost' strany kak mnogourovnevaya sistema elementov i otnosheniy [Economic Security of a Country as a Multi-Level System of Elements and Rela-

tions]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy*. Tambov, no 1-2, pp. 194–198.

3. Firsov V.A. (2009) Globalizatsiya kak faktor usileniya traditsionnykh i vozniknoveniya novykh vyzovov i ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva[Globalization as a factor of strengthening the traditional and the emergence of new challenges and threats to the economic security of the state]. *Biznes v zakone*, no. 5, pp. 317–319.

4. Klimova A.N., Yurina E.A. (2014) Ekonomicheskaya bezopasnost' v usloviyakh globalizatsii: ugrozy i vozmozhnosti [Economic security in the context of globalization: threats and opportunities]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy*, vol. 9, no. 9, pp. 58–64.

5. Radyukova Ya.Yu., Zhuchkov A.Yu. (2013) Estestvennye monopolii v usloviyakh usileniya globalizatsionnykh protsessov [Natural monopolies in the context of increasing globalization processes]. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Ekonomika, Sotsiologiya, Menedzhment*, no. 2, pp. 18–23.

Yarmak Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economic Theory and International Economy
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The purpose of the article. Threats to economic security can make an imbalance in the activities of an economic entity of any level. Ensuring economic security becomes a strategic task at the state level as a whole, since social, political, military, technological, food, and other types of national security depend on the economic sphere. It is in the conditions of ensuring the national security of the country that stable economic growth, an increase in the welfare of citizens, and the prosperity of the state are possible.

Methodology. The study is based on data on globalization, stable development and economic security collected from various sources, including statistics, legislation and documentation of ministries and departments. When writing the article, the following scientific methods were used: description, synthesis, analysis, abstraction.

Results. The current socio-economic position of Ukraine in the context of globalization and integration processes, changes in world market conditions and the intensification of the struggle for sources of raw materials makes it necessary to strengthen the activities of the state and society aimed at ensuring the economic security of the state as a condition for ensuring a stable position of the country. The protection and preservation of national interests in the economic sphere requires the development and implementation of an economic security strategy for the short and long term.

Economic security is an important component of national security, because the economy permeates all spheres of state activity. The article highlights the importance of economic security. Economic security has a large number of interpretations.

Globalization can lead to increased productivity as a result of rationalization of production at the global level and the spread of advanced technologies, as well as competitive pressure in favor of the continuous introduction of innovations on a global scale.

Practical implications. The authors of the article offer one of the generalized definitions of economic security. The most important tasks of the mechanism of ensuring the economic security of Ukraine in the context of globalization are to regulate the development of foreign trade, taking into account the strategic interests of the state; improvement of the sectoral structure of foreign trade through the development of export potential; support for domestic manufacturers of high-tech goods; work towards ensuring the stability of the Ukrainian hryvnia.

Value/originality. The threats to which the economic security of our state is exposed may have varying degrees of influence, the nature of its occurrence. Proper classification of threats will be important in their management. Strengthening of many threats to economic security occurs under the influence of globalization, it has been developing for quite a long time. The active development of the world economic complex of trade, industrial, financial relations continues. National economies intertwine and complement each other. This makes clear the identification of yet another classification of threats to economic security – threats associated with globalization and integration processes and threats that are not dependent on them.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СУЧАСНІ ТИПИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

MODERN TYPES OF INVESTMENT SUPPORT INNOVATIVE-INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

УДК 330.3:338:2

Дука А.П.
д.е.н., доцент,
професор кафедри публічного управління та менеджменту організацій
Чернігівський національний технологічний університет

У статті розкрито концептуальні основи інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності в сучасних умовах. Акцентовано увагу на відтворювальному характері інноваційних зрушень та необхідності інноваційно-індустріального розвитку. Обґрунтовано важливість інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріальних процесів для розвитку України. Визначено сучасне теоретичне розуміння інвестиційного механізму, наведено концептуальні положення його практичної спрямованості. Систематизовано сучасні підходи до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, зроблено висновок про нагальну необхідність формування цілісної системи фінансування інноваційної діяльності. Визначено, охарактеризовано сучасні типи інвестиційного забезпечення. В заключній частині статті на основі порівняльного аналізу основних типів інвестиційного забезпечення сформульовано пропозиції щодо вибору відповідного типу для досягнення цілей інноваційно-індустріального розвитку національної економіки.

Ключові слова: *інноваційні зрушення, інноваційний процес, інноваційно-індустріальний розвиток, інвестиційне забезпечення, тип інвестиційного забезпечення.*

В статье раскрыты концептуальные основы инвестиционного обеспечения инновационной деятельности в современных условиях. Акцентировано внимание на воспроизводственном характере инновационных сдвигов и необходимости инновационно-индустриального развития. Обоснована важность инвестиционного обеспечения инновационно-индустриальных процессов для развития Украины. Определено современное теоретическое понимание инвестиционного механизма, приведены концептуальные положения его практической направленности. Систематизированы современные подходы к инвестиционному обеспечению инновационных процессов, сделан вывод о насущной необходимости формирования целостной системы финансирования инновационной деятельности. Определены, охарактеризованы современные типы инвестиционного обеспечения. В заключительной части статьи на основе сравнительного анализа основных типов инвестиционного обеспечения сформулированы предложения касательно выбора соответствующего типа для достижения целей инновационно-индустриального развития национальной экономики.

Ключевые слова: *инновационные сдвиги, инновационный процесс, инновационно-индустриальное развитие, инвестиционное обеспечение, тип инвестиционного обеспечения.*

In the article the conceptual bases of investment support of innovation activity in modern conditions are revealed. The article reveals the reproductive nature of innovation shifts. It is noted that the increase of technological potential by national economies testifies that the unconditional priority belongs to innovations, under the influence of which the technological, reproductive and institutional structure of the economy is transformed. It focuses on the reproductive nature of innovation and the need for innovation and industrial development. The importance of investment support for innovation and industrial processes for the development of Ukraine is substantiated. It was emphasized that strengthening of the competitiveness of Ukraine's economy, its economic security largely depends on the nature of the investment support of innovative processes. Providing promising directions for development requires an efficient redistribution of necessary investment resources in support of projects in high-tech sectors of the economy. The modern theoretical understanding of the investment mechanism is determined and the conceptual supplements of practical orientation are given. The modern approaches to investment support of innovative processes are systematized and the conclusion is made about the urgent need to form a holistic system of financing innovative activity. The modern types of investment support are defined and characterized. The practical realization of the investment support mechanism is based on the principle of mutual communication and mutual dependence between the subjects of the investment and investment process, the documents of the organization of the investment and investment process, taking into account the ecological interests of each subject. The choice of the type of investment support to achieving the goals of innovative industrial development of the national economy is proposed. In the final part of the article, on the basis of a comparative analysis of the main types of investment provision, suggestions are made for choosing the appropriate type for achieving the goals of the innovation and industrial development of the national economy.

Key words: *innovative shifts, innovation process, innovative-industrial development, investment support, type of investment support.*

Постановка проблеми. У динаміці сучасного техніко-економічного прогресу домінує нова парадигма економічного зростання на основі застосування високих технологій, потенціалу наукових знань, що зумовлює активне використання нових технологій для ефективного економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності країни. Нарощення технологічного потенціалу національними економіками засвідчує, що безумовний пріоритет належить саме інноваціям, під впливом яких трансформуються технологічна, відтворювальна та інституційна структура економіки.

Протягом тривалого періоду в інноваційно-інвестиційному комплексі держави нагромадилося багато нерозв'язаних задач, які стримують відтворювальні процеси на новій технологічній основі

та сповільнюють розвиток економіки. З огляду на той факт, що зміцнення конкурентоспроможності економіки України, її економічна безпека великою мірою залежать від характеру інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, це потребує не стільки залучення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів, скільки їх ефективного перерозподілу на підтримку проектів та програм у високотехнологічних секторах економіки за паралельного поєднання приватних та державних інвестицій, орієнтацією на потреби розвитку національної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інвестування економіки завжди перебувають у центрі уваги економічної науки, адже економічне зростання великою мірою визначається рівнем такого складного економічного явища, як інвестиції. Це обумовлене тим, що інвестиції відображають глибинні основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного розвитку загалом.

Теоретичні та практичні розробки окремих аспектів інвестиційної проблематики, зокрема через глибинне розкриття природи інвестиційного механізму, розкрито в працях А. Кульмана [1]. Необхідність активізації інвестиційної діяльності загалом і стосовно відтворювальних та неоіндустріальних процесів зокрема доведена в дослідженнях В. Байнєва [2], О. Власюка [3], П. Курмаєва [4], Л. Пельтек [5] та інших вчених. Загальний перебіг інвестиційних процесів та проблеми активізації інноваційної діяльності розкриті в роботах С. Захаріна [6], В. Осецького [7], Є. Панченко [8] та інших науковців.

Постановка завдання. Низка питань щодо необхідності розроблення ефективних державних механізмів інвестиційного забезпечення розвитку високотехнологічних видів економічної діяльності в національній економіці, спрямованих на відтворення науково-технічного та інноваційного потенціалу, інвестиційного забезпечення стимулювання попиту з боку бізнесу на науково-технічні розробки, а також досягнення суверенітету України у світовому технологічному просторі частково розкривалися в попередніх дослідженнях [9]. Водночас швидкі зміни інноваційного характеру спричинені таким сучасним явищем, як Industry 4.0, що змінює основні традиційні моделі співпраці учасників інноваційного процесу стосовно пошуку, акумуляції та використання інвестиційних ресурсів, отже, типи інвестиційного забезпечення залишаються дискусійними й такими, що потребують подальшого дослідження. Недостатній рівень розробленості, наукова й практична значущість цих проблем обумовлюють необхідність дослідження сучасних типів інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріального розвитку національної економіки.

Мета статті полягає в обґрунтуванні типології інвестиційного забезпечення інноваційних зрушень в національній економіці в контексті взаємозв'язку інвестицій з інноваційно-індустріальним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення компаративного аналізу наукових позиції щодо питань інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, висвітлених у працях [2–4; 8; 10], дає змогу дійти висновку, що поєднання рівнів інноваційності та індустріалізації визначається несуттєвою рисою для набуття національною економікою ознак надійності функціонування в умовах ресурсних обмежень, незважаючи на те, що поняття «індустріалізація» повністю увійшло в науковий обіг і широко використовується сучасними іноземними дослідниками в межах формування нових напрямів державної економічної політики.

Найбільш поширений підхід до інвестицій як сукупності економічних ресурсів, спрямованих у поточному періоді на створення, придбання або покращення активів, тобто відповідні об'єкти, створення яких сприяє забезпеченню розширеного відтворення, а використання компенсує інвестору відмову від поточного споживання вкладених ресурсів шляхом отримання в майбутньому вигід, дає підстави наголошувати на тому, що рівень індустріалізації характеризує зміст і перебіг загальних економічних відносин та може розглядатися через особливості взаємозв'язку між інвестиціями та інноваційним розвитком під час відтворювальних процесів.

Варто відзначити, що особливостями відтворювального характеру інноваційних процесів та їх взаємозв'язку з інвестиціями на сучасному етапі є такі:

1) чим продуктивніше працюватиме нова техніка або технологія, тим вигідніше збільшувати масштаби її застосування;

2) в умовах інноваційного розвитку обсяги інвестування науки та освіти мають зростати швидкими темпами, щоби перекрити їх можливе відставання від прискореного розвитку промислового виробництва;

3) за рахунок створення принципово нової технології, орієнтованої на зменшення ресурсомісткості, вигідніше здійснювати повну заміну старої технології, ніж спрямовувати інвестиції в приріст наявних виробничих засобів;

4) економічна цінність інновації визначається зростанням прибутковості, розширенням масштабів бізнесу та можливостями накопичення задля подальшого реінвестування;

5) віддаленість від технологічних лідерів зумовлює необхідність збільшення обсягів інвестицій не лише для придбання технологій, але й для зміцнення власної науково-технологічної бази [9, с. 108–134].

Саме індустріальний базис є фундаментальним матеріальним підґрунтям для високотехнологічних процесів, а розгортання глобальної конкуренції між країнами посилює необхідність забезпечення подальшого розвитку національного господарства на інноваційно-індустріальній основі з огляду на економічну безпеку України. Окресленим актуалізується потреба зосередження на індустріальному характері інноваційних процесів та інвестиційному забезпеченні інноваційно-індустріального розвитку шляхом концентрації інвестиційних ресурсів на індустріальних процесах під час розроблення та реалізації економічної політики держави.

У цьому контексті інвестиційне забезпечення інноваційно-індустріального розвитку доречно розглядати як комплекс заходів, спрямованих на пошук, залучення та освоєння інвестиційних ресурсів шляхом мобілізації, перерозподілу та концентрації приватних і державних інвестицій на стимулювання попиту на вітчизняні розробки й широкомасштабне технологічне оновлення промисловості, створення умов для залучення іноземного капіталу у високотехнологічні види промислової діяльності. Кінцевою метою концентрації інвестицій має стати забезпечення конкурентоспроможності економіки країни, високої якості життя її громадян та забезпечення економічної безпеки. На нашу думку, такий підхід дає змогу більш системно досліджувати та розв'язувати задачі активізації розвитку національної економіки за рахунок використання внутрішніх та зовнішніх можливостей, а також узгодження інтересів учасників інноваційного процесу.

У сучасній економічній літературі здебільшого інвестиційне забезпечення розкривається шляхом використання поняття інвестиційного механізму як сукупності організаційно-економічних відносин щодо акумулювання, розподілу та перерозподілу інвестиційних ресурсів задля досягнення цілей розвитку на макро-, мезо- або мікрорівні. Таке розуміння сутності інвестиційного механізму є правильним, однак дещо звуженим стосовно загальної сукупності його структурних елементів та характеру їхньої взаємодії. З огляду на те, що інвестиції насамперед є відтворювальною категорією, інвестиційний механізм доречно розглядати як сукупність форм, через які здійснюються процеси розподілу економічних ресурсів. З огляду на те, що кінцевою метою такого розподілу є розвиток продуктивних сил, забезпечення міцності держави, високої якості життя її громадян, формуються основні завдання інвестиційного механізму.

Ефективність функціонування інвестиційного механізму значною мірою визначається відповідністю загальнонаціональним інтересам, що актуалізується в умовах розгортання інтеграційних процесів у світовому економічному просторі, тому сучасне теоретичне розуміння інвестиційного механізму та його практична спрямованість повинні ґрунтуватись на таких концептуальних положеннях:

– інвестиційний механізм об'єктивно включений у загальну систему управління економікою;

– сутність інвестиційного механізму об'єктивно обумовлена природою та економічним змістом інвестицій, закономірностями їх розвитку, сферою охоплюваних ними відносин, значенням у відтворювальних процесах, що тісно переплетено з функціями держави, особливостями економічного устрою суспільства;

– інвестиційний механізм проявляється у загальному перебігу процесів загальноекономічного розвитку, впливає на його якісні та кількісні параметри, темпи відтворювальних процесів та результативність державних інституцій у глобальному масштабі;

– формування та функціонування інвестиційного механізму відбуваються у зовнішньому оточенні, динамічність якого зумовлює необхідність його постійного вдосконалення (кожному новому періоду розвитку відповідають свої особливості формування, функціонування та внутрішня будова інвестиційного механізму);

– внутрішня структура механізму характеризується сукупністю взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, які визначають відповідний набір форм, методів, інструментів та важелів, що забезпечуватимуть цілеспрямованість його функціонування;

– основне призначення структурних елементів інвестиційного механізму полягає в ефективному акумулюванні та раціональному використанні економічних ресурсів задля забезпечення різноманітних потреб суб'єктів економічних відносин під впливом прогресивних змін у світовому просторі та необхідності захисту національних інтересів у перебігу загальних глобалізаційних процесів;

– методологічно важливою є комплексність дії інвестиційного механізму на досягнення завдань, визначених загальною економічною стратегією розвитку національної економіки й відображених у державній інноваційній та інвестиційній політиці.

Відповідно, інвестиційний механізм інноваційно-індустріального розвитку у вузькому розумінні відображає економічні відносини, які формуються з рухом потоку інвестицій, спрямованих на інноваційні цілі. У широкому розумінні такий потік інвестицій орієнтований на створення нових виробництв та оновлення наявних на новій технологічній базі, а також з використанням нових технологій, тобто шляхом інноваційної індустріалізації, оскільки сам інноваційних розвиток супроводжується взаємозв'язком кількісних та якісних змін, в результаті чого утворюється новий стан економічної системи, змінюється її структура.

Механізм є системою подій та явищ, які беруть свій початок від певного імпульсу [1, с. 17]. Таким

імпульсом щодо системи за інноваційно-індустріального розвитку є інновація, яка стає для неї елементом «конструктивного руйнування» за Й. Шумпетером, тобто нова технологія здатна зсередини виштовхнути економічну систему з рівноважного стану, руйнуючи старі механізми та замінюючи їх новими.

Узагальнення поглядів на розуміння сутності та структури інвестиційного механізму, зокрема тих, що висвітлені у джерелах [1, с. 86–97; 7, с. 95–96; 8], дає підстави виокремити такі загальні особливості інвестиційного механізму:

– наявність суб'єктів господарських відносин;
– організація взаємодії між суб'єктами господарських відносин;
– правила та умови взаємодії;
– зміст правил взаємодії, які зводяться до форм, методів та інструментів регулювання взаємодії між суб'єктами господарських відносин.

Застосування інвестиційного механізму як на рівні інтегрованих структур та держави, так і на рівні окремого підприємства передбачає створення умов для маневрування інвестиційними ресурсами та можливості їх концентрації на важливих напрямах інноваційної політики.

В економічній літературі часто підкреслюється творчий характер інвестицій в інновації, проте забезпечення стійких конкурентних переваг на мікро- та макрорівнях може досягатися регульованими інвестиціями інноваційного спрямування під впливом постійного моніторингу кон'юнктури ринку та оновлення технологій і продуктів. Ключову роль у формуванні інвестиційного механізму відіграє держава, яка визначає сутність та місце цього механізму в економічному розвитку країни шляхом встановлення правил та норм здійснення господарської діяльності, формування інфраструктури, проведення соціальної, фінансової, інвестиційної, інноваційної політики тощо. Модифікуються також методи державної участі, стимулювання. Адміністративні, централізовані методи державного регулювання під впливом ринкових умов господарювання поступово перетворюються на кооперaційні, інтегративні, зокрема державно-приватні та мережеві. Це впливає також на відповідні зміни правового, нормативного та інформаційного забезпечення у складі інвестиційного механізму, що залежить від кооперації відповідних інститутів в інноваційному процесі.

Таким чином, у найбільш загальному розумінні інвестиційне забезпечення інноваційно-індустріального розвитку є цілісною системою управління інвестиціями, що призначена для організації взаємодії між суб'єктами господарювання, державою та населенням щодо формування та використання інвестиційних ресурсів, регулювання та стимулювання інвестиційних процесів щодо забезпечення темпів та якості економічного зростання.

Інвестиційний механізм повинен містити сукупність взаємопов'язаних та узгоджених за цілями елементів, що мають відповідну ієрархічну будову та зумовлюють ефективність його функціонування. Структурно такий механізм повинен включати певні компоненти, такі як сукупність джерел надходження інвестиційних ресурсів та їх акумулювання (механізм акумулювання); розроблена процедура вкладення мобілізованих ресурсів, контроль їх руху та отримання віддачі (механізм використання ресурсів). Власне, така будова інвестиційного механізму є основою загальної архітектоніки інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріального розвитку.

Практична реалізація такого механізму базується на принципі взаємозв'язку та взаємозалежності між економічними інститутами, тобто суб'єктами інноваційного та інвестиційного процесу, формою взаємодії господарюючих одиниць, формами організації інноваційно-інвестиційного процесу з урахуванням економічних інтересів кожного суб'єкта. Отже, з практичної точки зору інвестиційне забезпечення інноваційно-індустріального розвитку здійснюється шляхом комбінування певних форм, методів та важелів акумулювання й використання інвестиційних ресурсів, що знаходить втілення у відповідному типі інвестиційного забезпечення, основу якого становлять наявні в сучасній світовій практиці системи фінансування інновацій, що детально описані, зокрема, у джерелі [10]. Узагальнено типи інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріального розвитку подані в табл. 1.

Ринковий тип орієнтований на реалізацію піонерної стратегії, спонукає до появи як радикальних, так і покращувальних інновацій за рахунок їх дифузії. Найбільш активними суб'єктами інвестування є розробники інновацій, мережі неформальних інвесторів (стартапи). Слід відзначити, що у зв'язку з активізацією діяльності неформальних учасників у межах інвестиційного забезпечення інноваційних ідей та великого поширення Інтернету до основних традиційних варіантів залучення ресурсів у реалізацію стартапів долучились такі схеми, як краудфандинг, фандрейзинг.

Державно-корпоративний тип передбачає, що ключовим суб'єктом інвестиційної діяльності є великі компанії, а також державні інститути. Малі інноваційні компанії у цьому разі відіграють другорядну роль, зазвичай виступаючи як афілійовані утворення на базі самих корпорацій. Такий тип інвестиційного забезпечення дає змогу утримувати передові позиції з окремих напрямів фундаментальних та прикладних досліджень, а також підтримувати конкурентоспроможність за певними видами діяльності. До суттєвої переваги державно-корпоративного типу варто віднести ство-

Таблиця 1

Типи інвестиційного забезпечення та критерії їх ідентифікації

Критерій ідентифікації	Тип			
	ринковий	державно-корпоративний	кластерний	мезокорпоративний
Джерело інвестицій	Власні кошти, кошти інституційних інвесторів	Банківські кредити, державні інвестиції, власні кошти	Державні інвестиції, капітал інституційних інвесторів	Власні кошти, банківські кредити, кошти спільних фондів, пов'язаних з корпораціями
Гнучкість реагування на ринкову кон'юнктуру	Висока	Помірна	Помірна	Висока
Форма реалізації	Венчурне фінансування, краудфандинг, фандрейзинг (стартапи)	Вертикальна та горизонтальна інтеграція (наукогради, технопарки, технополіси)	Партнерство на основі технологічної та науково-технічної кооперації (кластери)	Спільне інвестування технологічних розробок
Країни використання	США, Великобританія, Канада, Австралія	Франція, Німеччина, Італія	Швеція, Фінляндія, Данія	Японія, Китай, Республіка Корея, Сінгапур
Можливі труднощі застосування	Значна залежність від ринкової кон'юнктури	Інертність	Значна залежність від державної підтримки	Висока інертність

Джерело: складено автором

рення умов для розв'язання низки соціальних та екологічних задач.

Необхідною умовою реалізації державно-корпоративного типу є висока якість державного адміністрування, інноваційна активність корпоративного сектору з розвиненою системою науково-дослідних підрозділів, значна активність банківського сектору щодо участі в довгострокових проектах інноваційних напрямів.

Кластерний тип пов'язаний з реалізацією стратегії нішевих переваг, що створює можливості утримувати необхідний рівень технологічної конкурентоспроможності окремих видів промислового виробництва.

Взаємини між учасниками характеризуються як партнерські відносини, сформовані на основі технологічної та науково-дослідної кооперації. Роль держави за такого варіанта інвестиційного забезпечення проявляється в підтримці ініціативи на рівні фундаментальних та прикладних досліджень, а також стимулюванні інноваційної активності бізнесу.

Мезокорпоративний тип є найбільш характерним для економік, орієнтованих на реалізацію стратегії форсованого імітаційного інноваційного розвитку (стратегії перенесення та запозичення). Ключовими суб'єктами в межах цього типу інвестиційного забезпечення є великі корпорації та ТНК. Фактично перебіг інноваційного процесу замикається на рівні внутрішньо корпоративного управління та орієнтований на швидке ринкове впровадження інновацій. Вихідним пунктом зазвичай є зовнішнє запозичення нового технологічного рішення або ідеї, що шляхом імітації набуває ринкового поширення у вигляді поліпшуючих інновацій.

Суттєвою перевагою мезокорпоративного типу є можливість оперативної концентрації ресурсів на ключових напрямах розвитку бізнесу та інноваційного процесу, забезпечення підприємств новими технологіями, зниження витрат на проведення власних досліджень та розробок. Зазначені чинники сприяють високій швидкості освоєння інновацій та реагування на зміни ринкової кон'юнктури. Однак його успішна реалізація вимагає постійного та значного обсягу довгострокових інвестицій.

Варто відзначити, що наукові пропозиції більшості дослідників стосовно визначення напрямів активізації інноваційних процесів в Україні здебільшого зосереджені на ринковому типі інвестиційного забезпечення. Однак слід визначити, що цей тип орієнтований на окремі високоприбуткові напрями діяльності та характеризується надмірною залежністю від циклічних коливань економіки, що дає підстави зробити висновок про передчасність концентрації зусиль лише на його активному використанні в національній економіці для здійснення суттєвих інноваційних зрушень. Насамперед одним із вагомих аргументів є той факт, що ринковий тип інвестиційного забезпечення вимагає високого розвитку ринку цінних паперів, переорієнтації фінансового ринку з активного розвитку банків на розвиток інституційних інвесторів, що суттєво обмежує його практичне втілення в сучасних умовах України. З позицій реалій економічного розвитку України, її сучасних потреб слід звернути посилену увагу на доповнення ринкового типу реалізацією державно-корпоративного або кластерного типу інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріального розвитку як цілісної системи регулювання руху інвестицій щодо їх акумулю-

вання, застосування та спрямування в пріоритетні для суспільства сфери соціально-економічного розвитку шляхом організації взаємодії між державою та основними суб'єктами господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Посилення глобальної конкуренції між країнами зумовлює пошук напрямів подальшого розвитку національного господарства. Окресленим актуалізується потреба зосередження наукового пошуку на індустріальному характері інноваційних процесів та їх забезпеченні інвестиційними ресурсами, що з практичної точки зору знаходить втілення у відповідному типі інвестиційного забезпечення. Аналіз відповідних типів інвестиційного забезпечення інноваційно-індустріального розвитку дав змогу дійти висновку, що під час обґрунтування його вибору для України доцільно сконцентрувати увагу насамперед на перевагах державно-корпоративного та кластерного типів інвестиційного забезпечення та його комбінуванні з ринковим типом інвестиційного забезпечення інноваційних зрушень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кульман А. Экономические механизмы / пер. с фр. ; общ. ред. Н. Хрусталевой. Москва : Прогресс ; Универс, 1993. 192 с.
2. Байнев В. Неоиндустриализация – приоритет перехода к инновационной экономике. *Наука и инновации*. 2009. № 8 (78). С. 56–60.
3. Власюк О. та ін. Державне управління: плани і проекти економічного розвитку / заг. ред. О. Кучеренко, І. Запатріна. Київ : ВІП, 2006. 623 с.
4. Курмаев П. Инновационно-воспроизводственный подход к регулированию региональной экономики. *European Researcher*. 2013. Вып. (38). № 1. С. 28–31.
5. Пельтек Л. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : монографія. Миколаїв : вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 268 с.
6. Захарін С. Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності: міжнародний досвід і можливості для України. *Проблеми науки*. 2009. № 6. С. 38–44.
7. Осецький В. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : монографія. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 413 с.
8. Панченко Є., Жеваго А., Кір'якова М. Моделі фінансування інновацій. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 8. С. 3–14.
9. Дука А. Інноваційна індустріалізація національної економіки : монографія. Київ : ВАДЕКС, 2014. 423 с.
10. Пестова А., Солнцев О. Финансирование инноваций: в поисках модели. *Банковское дело*. 2009. № 1. С. 48–52.

REFERENCES:

1. Kul'man A. (1993). *Ekonomicheskie mekhanizmy* [Economic mechanisms] / N. Khrustaleva (ed.). Moskow : Progress ; Univers (in Russian).
2. Baynev V. (2009). Neoindustrializatsiya – prioritet perekhoda k innovatsionnoy ekonomike. [Neoindustrialization is the priority of the transition to an innovative economy]. *Science and Innovation*. 2009. No. 8 (78). P. 56–60.
3. Vlasiuk O., Deriuhina T., Zapatrina I., Kyshko O., Kovalova T., Kucherenko O. (zah. red.), Zapatrina I. (zah. red.) (2006). *Derzhavne upravlinnja: plany i proekty ekonomichnogho rozvytku* [Public administration: plans and projects of economic development]. Kyiv : VIP (in Ukrainian).
4. Kurmaev P. (2013). Innovatsionno-vosproizvodstvennyy podkhod k regulirovaniyu regional'noy ekonomiki [Innovative and Replenishment Approach to Regional Economy Management]. *European Researcher*. Vol. (38). No. 1. P. 28–31.
5. Peltek L. (2010). *Rozvytok rehionalnoi promyslovoi polityky derzhavy : teoriia, metodolohiia, mekhanizmy* [Development of the regional industrial policy of the state: theory, methodology, mechanisms]. Mykolayiv : ChDU Petra Mohyly Publishing (in Ukrainian).
6. Zakharin S. (2009). Investytsiine zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti: mizhnarodnyi dosvid i mozhlyvosti dlia Ukrainy. [Investment support for innovation: international experience and opportunities for Ukraine] *Problems of science*. No 6. P. 38–44.
7. Osetskyi V. (2003). *Investytsii ta innovatsii: problemy teorii i praktyky* [Investments and innovations: problems of theory and practice]. Kyiv : IAE UAAN (in Ukrainian).
8. Panchenko Ye., Zhevaho A., Kiriakova M. (2012). Modeli finansuvannia innovatsiy [Models of financing innovations]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy* [Securities Market of Ukraine]. No. 8. P. 3–14.
9. Duka A. (2014). *Innovacijna industrializacija nacionaljnoji ekonomiky* [Innovative industrialization of the national economy]. Kyiv : VADEKS (in Ukrainian).
10. Pestova A., Solntsev O. (2009). Finansirovanie innovatsiy: v poiskakh modeli [Financing Innovation: Looking for a Model]. *Bankovskoe delo* [Banking]. No. 1. P. 48–52.

Duka Anastasiia
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Department of Public Administration
and Organizations' Management,
Chernihiv National University of Technology

MODERN TYPES OF INVESTMENT SUPPORT INNOVATIVE-INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Formulating the goals of the article. In the article the conceptual bases of investment support of innovation activity in modern conditions are revealed. The article reveals the reproductive nature of innovation shifts. It is noted that the increase of technological potential by national economies testifies that the unconditional priority belongs to innovations, under the influence of which the technological, reproductive and institutional structure of the economy is transformed. It focuses on the reproductive nature of innovation and the need for innovation and industrial development.

The purpose of the article is to substantiate the typology of investment support for innovation in the national economy in the context of the relationship of investment with innovation and industrial development.

Methodology. Proceeding from the goal, the article sets and resolves the following tasks to reveal the essence of the investment mechanism and to reveal the features of investment support of innovative and industrial development; analyze the types of investment support of innovation processes.

To accomplish the above tasks, the following scientific methods were used: scientific research and generalization for determining the main directions of innovation development; a comparative method in the process of analyzing the main types of investment support.

Results. The importance of investment support for innovation and industrial processes for the development of Ukraine is substantiated. It was emphasized that strengthening of the competitiveness of Ukraine's economy, its economic security largely depends on the nature of the investment support of innovative processes. Providing promising directions for development requires an efficient redistribution of necessary investment resources in support of projects in high-tech sectors of the economy. The modern theoretical understanding of the investment mechanism is determined and the conceptual supplements of practical orientation are given. The modern approaches to investment support of innovative processes are systematized and the conclusion is made about the urgent need to form a holistic system of financing innovative activity.

Practical implications. The modern types of investment support are defined and characterized. The practical realization of the investment support mechanism is based on the principle of mutual communication and mutual dependence between the subjects of the investment and investment process, the organization of the investment and investment process, taking into account the interests of each subject. In the final part of the article, on the basis of a comparative analysis of the main types of investment provision, suggestions are made for choosing the appropriate type for achieving the goals of the innovation and industrial development of the national economy.

Value/originality. The importance of innovative renewal of the national industry in the global environment is substantiated. Such a conclusion gave grounds for distinguishing the type of investment support to achieving the goals of innovative industrial development of the national economy is proposed.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НЕДОПУЩЕННЯ ТА ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ

THE ROLE OF THE STATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE PROTECTION OF PREVENTION AND COUNTERACTION TO CORRUPTION

УДК 338.242:330.341

Кавтиш О.П.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

У статті проаналізовано результати реалізації антикорупційних реформ в Україні, зазначено, що їх низька ефективність приводить до неможливості системного здійснення визначених стратегічних завдань в усіх сферах соціально-економічної життєдіяльності та досягнення встановлених пріоритетів стійкого розвитку. Серед низки деструктивних перешкод їх здійсненню вагому роль відіграє низький рівень соціальної відповідальності держави. Визначено сутність соціальної відповідальності держави, обґрунтовано, що для ефективної реалізації як антикорупційних, так й інших регуляторних механізмів має відбутися зміна морально-етичних норм, поведінкових установок суб'єктів влади, здатних забезпечити зростання рівня довіри суспільства до системи державного регулювання, формування суспільно значимого прикладу поведінки «поза корупцією». Систематизовано базові принципи реалізації антикорупційних реформ на засадах соціально відповідальної поведінки держави.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, держава, корупція, антикорупційні заходи, регуляторні механізми, інститут, інституція.*

В статье проанализированы результаты реализации антикоррупционных реформ в Украине, указано, что их низкая эффективность приводит к невозможности системного осуществления обозначенных стратегических заданий во всех сферах социально-экономической жизнедеятельности и достижения установленных приоритетов устойчивого развития. Среди ряда деструктивных факторов их осуществления весомую роль играет низкий уровень социальной ответственности государства. Определена сущность социальной ответственности государства, обосновано, что для эффективной реализации как антикоррупционных, так и других регуляторных механизмов должно произойти изменение морально-этических норм, поведенческих установок субъектов власти, способных обеспечить рост уровня доверия общества к системе государственного регулирования, формирование общественно значимого примера поведения «вне коррупции». Систематизированы базовые принципы реализации антикоррупционных реформ на основе социально ответственного поведения государства.

Ключевые слова: *социальная ответственность, государство, коррупция, антикоррупционные меры, регуляторные механизмы, институт, институция.*

The research is substantiated the importance of social responsibility of the state in the process of preventing and combating corruption in Ukraine. It is determined that corruption is a brake factor that reduces the effectiveness of the implementation of socio-economic reforms in the structure of the national economy and leads to further decrease in the level and quality of life of the population, slowing down the processes of sustainable development, polarization and conflict in society, economic losses, imbalances and disproportionality economic system. The institutional changes that provided for the formation of a modern mechanism of counteraction to corruption were described. It is noted that the implemented anti-corruption mechanism in Ukraine has both its advantages and disadvantages and needs its further improvement. It is determined that at present there is a need to increase the level of social responsibility of the state in order to increase the effectiveness of the anti-corruption mechanism. It is substantiated that the social responsibility of the state is important in the process of renewal of power (its rejuvenation) since loyalty to corruption among the younger generation is significant too. The definition of the social responsibility of the state is proposed. The basic principles of its realization as a part of prevention and counteraction to corruption are revealed. It is noted that the basis of regulation mechanisms of governance (including anti-corruption) is the change of moral and ethical norms and behavioral settings in the structure of the state administration capable of ensuring the growth of the level of public confidence in the government, the formation of a socially significant example of behavior "out of corruption", the continuation of the initiated initiatives for the implementation of the Concept of the social state, social responsibility strategies and programs and the actual execution of all levels of compliance by the authorities, transparency and accessibility of the analysis of their effectiveness by the institutes of civil society. The research attempts to systematize scientific works devoted to the identification of the relationship between the effectiveness of social development and welfare of the nation by raising the level of social responsibility.

Key words: *social responsibility, state, corruption, anti-corruption measures, regulation mechanisms, institute, institution.*

Постановка проблеми. Українська економіка й суспільство характеризуються тривалим шляхом еволюції та самоідентифікації протягом усього періоду свого існування. Цей шлях є суперечливим за своєю сутністю та складним щодо досягнення поставлених перед національним господарством цілей розвитку, оскільки, з одного боку, вибрано напрям прискореного зростання, стійкого розвитку, відповідно, долучення до найкращих практик у сфері соціально-економічного, політичного, культурного, екологічного реформування, а з іншого боку, відбувається гальмування такого руху. Гальмівними чинниками, зокрема, є протиріччя у приватних інтересах політичної та економічної еліт і суспільства, чиї інтереси вони мають репрезентувати та найбільш оптимальні способи врівноваження та реалізації забезпечувати; закритість і непрозорість інститутів; все ще наявна вибірковість права й закону; опір дії механізмам громадянського суспільства. Вони поступово сформували умови глибокої системної кризи, де ключовими наслідками є нераціональний розподіл та перерозподіл ресурсів, зниження рівня життя населення, нарощення соціально-економічних конфліктів, погіршення екологічної ситуації, економічні диспропорції на всіх рівнях, а узагальнено – розрив між цілями та потребами суспільства й держави, підрив цінностей, базових

суспільно-економічних інститутів, перетворення реформ на квазіреформи. Не останню роль у цьому відіграють «укорінена» корупція, тіньові та напівтіньові схеми реалізації інтересів різними суб'єктами українського суспільства задля отримання доступу до обмежених економічних ресурсів та влади.

Світова практика напрацювала значний інструментарій запобігання та протидії корупції, де ключова роль належить реалізації положень концепції соціальної відповідальності на всіх рівнях економічної системи для подолання не лише її наслідків, але й першопричин. Особливу роль при цьому відведено соціальній відповідальності держави. Розуміння об'єктивної необхідності її реалізації де-факто для подолання корупції в Україні та продовження взятого курсу соціально-економічних реформ обумовлює актуальність, наукове й практичне значення цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності соціальної відповідальності, механізмів та рівнів її дії, ролі в забезпеченні стійкого розвитку та зростання, підвищення ефективності соціального діалогу досліджуються у роботах В. Грищука, А. Колота, Т. Калінеску, А. Зарецького, О. Гогулі та інших науковців. Зміст і форми соціальної відповідальності держави, її роль у забезпеченні еволюції інституціональної надбудови суспільства, вплив на поведінкові установки на рівні бізнесу, громади, окремих індивідів, підвищення ефективності соціально-економічних реформ, формування позитивного іміджу влади у суспільстві, зокрема за рахунок подолання корупції та підвищення результативності виконання покладених на неї функцій, стали предметом дослідження О. Новікової, М. Дейч, О. Панькової, О. Грішнової, Е. Лібанової, О. Амоші, а також неурядових ініціатив за підтримки Глобального договору ООН в Україні, Центру «Розвиток КСВ». Питання пошуку механізмів та інструментарію протидії корупції, зокрема за рахунок практичного втілення положень концепції соціальної відповідальності, висвітлюються в роботах Є. Невмержицького, М. Саприкіної, В. Кривоуса та інших вчених.

Незважаючи на досить змістовне висвітлення в науковій літературі означених питань, практична реалізація та усвідомлення дієвості інструментарію соціальної відповідальності держави в подоланні системної кризи національного господарства, корупції як однієї з ключових її першопричин потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування ролі та виявлення значення соціальної відповідальності держави в процесі підвищення результативності антикорупційних реформ як основи забезпечення сталого розвитку та соціально-економічного зростання національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» зазначено, що інтенсивний розвиток та відповідні позиції на світовій арені тісно взаємопов'язані й залежать від дотримання таких векторів, як розвиток, безпека, відповідальність та гордість [1]. Її аналіз дає підстави говорити, що вона взаємно узгоджується з ключовими положеннями Цілей сталого розвитку 2016–2030 та Принципами Глобального договору ООН, найкращою світовою практикою забезпечення стратегічної конкурентоспроможності, концепцією суспільного договору між такими ключовими стейкхолдерами, як влада, бізнес і громадянське суспільство. Зазначені у стратегії вектори мають бути реалізовані у відповідних реформах, де одне з ключових місць посідає антикорупційна.

Дослідники питань економічного розвитку зазначають, що корупція має стійкий негативний вплив на нього, зокрема щодо [2, с. 10–17] інвестиційної активності (джерела залучення, якість використання, звітування, інноваційно-інвестиційна активність), бюджетної динаміки (оподаткування, розподіл доходів бюджету, бюджетний процес), державних витрат (перерозподіл фінансових ресурсів та ефективність використання задля забезпечення соціальними благами тощо), розвитку людських ресурсів (якість, умови життєдіяльності й розвитку), що насамперед проявляється у зниженні рівня ВВП та тривалості життя, скороченні рівня освіченості, руйнації прав власності. Проте лише цим вплив корупції на соціально-економічні процеси не обмежується. Вона не тільки деформує рух ресурсів та розподіл владних повноважень, але й здатна формувати стійкий стереотип про об'єктивність її застосування як інструмента задоволення потреб, реалізації індивідуальних та групових інтересів. Це приводить до «роз'їдання» підвалин суспільного устрою, викривлення логіки взаємозв'язків між суб'єктами суспільних відносин, розуміння сутності ролі держави в ньому. Отже, питання протидії корупції пов'язані з тим, яких руйнівних наслідків вона завдає загальним соціально-економічним, культурним та політичним підвалинам розвитку національного господарства [2; 4]. Більш того, чим лояльнішим до корупції є суспільство, тим меншим рівнем економічних свобод, більшим рівнем поляризації та наростання конфліктності, зниженням дієвості здійснюваних соціально-економічних трансформацій воно характеризується.

Згідно з даними міжнародних та національних досліджень можна стверджувати, що Україна все ще має імідж корупційної країни, хоча дані «ТІ Україна» свідчать про те, що відбулось покращення її позицій за CPI у 2018 році (32 бали, 120 місце зі 180 країн) порівняно з 2017 роком (30 балів, 130 місце) та 2016 роком (29 балів, 131 місце зі

176 країн) [4]. Згідно з аналітичними дослідженнями Україна має суттєву економію та виграш за рахунок запровадження антикорупційних реформ, що відбилось і на ВВП країни, і на зростанні рівня прозорості державних закупівель, і на просуванні в міжнародному рейтингу DB Світового банку, і на податкових надходженнях, і на діяльності системи державного врядування [5].

Проте варто наголосити на тому, що головною причиною покращення рейтингу за CPI стало оцінювання бізнесу, яке характеризує лише часткове спрощення окремих адміністративних процедур, а в рамках Аналітичної доповіді Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [5] акцент зроблено на корупції в політико-адміністративній сфері з представленням вибіркових результатів. При цьому визначені в ній ризики зниження ефективності реформ у нашій країні все ще мають системний характер.

В Україні запущено низку антикорупційних реформ, в основі яких лежить удосконалення відповідних інститутів та інституцій. З 2015 року активно переглядається антикорупційне законодавство щодо відповідності міжнародним стандартам. Головні напрями антикорупційної діяльності прописані в проекті стратегії на середньостроковий період (Проект Закону України «Про антикорупційну стратегію на 2018–2020 роки»). Одночасно відбуваються зрушення в системі електронного урядування, проведення торгів через систему “Prozorro”, базових положеннях здійснення державної служби, законодавстві про інформацію. Активізувалась також нормотворча діяльність органів влади різних рівнів щодо запровадження в практику своєї діяльності комплаєнс-стратегій, програм. Крім того, спостерігаються зміни в архітектоніці інституцій щодо боротьби з корупцією. Україна є учасником міжнародних антикорупційних ініціатив. Водночас у створеному механізмі існує низка прогалин та суперечностей, що вимагає юридичного узгодження та перегляду [6; 7], а антикорупційна стратегія так і не була прийнята (зі слів експертів, вона не проходила ані громадських слухань, ані міжнародної експертизи) [8].

Справді, ситуація видається дещо іншою та неоднозначною, якщо проаналізувати дані “EY”, яка у квітні 2017 року поставила Україну на перше у світі місце за рівнем корупції серед 41 досліджуваної країни (88% опитаних) [9]. Про відсутність системних змін у сфері протидії корупції свідчать також дослідження Фонду «Демократичні ініціативи» та Центру Разумкова, адже в травні 2018 року 83% населення визнали боротьбу з корупцією неуспішною (з них 50% визнали її провальною) [10]; листопаді 2018 року вже 91% українців визнав проблему корупції однією з найсерйозніших саме за рахунок неефективності здійснюваних реформ у цій сфері. При цьому кількість респондентів, які думають, що потрібно змінювати ставлення до неї з боку суспільства, складає всього 12% [11].

Згідно з даними досліджень Київського міжнародного інституту соціології у 2015 році з корупцією стикались 65,6% опитаних, а 70,7% мали досвід у корупційній сфері, що найчастіше пояснювалось прагненням до «рівноправності» чиновників та пересічних громадян [12, с. 3, 5]. При цьому основні причини вчинення антикорупційних діянь були пов’язані з адміністративними процедурами, прагненням віддячити за послуги, зокрема прискорити окремі процедурні питання чи здешевити їх вирішення.

Досить цікавими щодо цього є результати дослідження «ТІ Україна» щодо прозорості міст (2016, 2017, 2018 роки), згідно з яким спостерігається покращення за окремими позиціями. Зі слів експертів, все ще можна спостерігати формалізацію поняття «прозорість». Крім того, навіть найбільш прозорі в рейтингу міста набирають менше половини зі 100 можливих балів, тоді як у Словаччині у 2017 році більшість найбільш прозорих міст вже показувала 70 балів зі 100 [13], демонструючи свою готовність до змін. Яскравим у цьому контексті є приклад ведення прозорої корпоративної звітності: згідно з даними «ТІ Україна», тільки 38% національних компаній у 2016 році працювали на засадах прозорості та підзвітності [13]. При цьому зростання рівня прозорості можна розглядати як чинник протидії та недопущення корупції. Саме тому можна говорити про те, що в Україні корупція все ще реалізується як системна з одночасним зловживанням у побутовому, політичному та діловому середовищі для вирішення різнопланових питань по вертикальних і горизонтальних каналах. Через це не в останню чергу відбувається подальше поглиблення соціально-політичного конфлікту, зростає ступінь неузгодженості векторів руху громадянського суспільства, влади та бізнесу, знижується загальна ефективність здійснюваних реформ. Кожна із зазначених сторін має свої мотиви до здійснення корупційних дій, проте короткострокові індивідуальні «позитивні» результати, отримані ними, вже привели до суттєвих та тривалих негативних наслідків для нації загалом, що вимагає зміни підходу до сутності розуміння корупції та протидії їй, її недопущення.

На наш погляд, без зміни ідеологічних підвалин здійснюваних реформ позитивні результати й надалі матимуть короткостроковий, хвилеподібний характер. Їхня відсутність чи нераціональність з позицій вимог часу та потреб суспільства робить реформи та антикорупційний механізм низькоефективними. Забезпечити довгостроковий ефект вжитих заходів лише за рахунок адміністративних, правових чи навіть окремих економічних інструментів без урахування необхідності односпрямованого руху ключових стейкхолдерів у напрямі відповідних

ідеологічних підвалин не уявляється можливим. Концепція соціальної відповідальності може стати таким ідеологічним фундаментом, про що свідчить історичний досвід як її теоретичного осмислення, так і практичного застосування у формі ефективного суспільного механізму регулювання та забезпечення суспільного порядку [3; 14–15].

Історично концепція соціальної відповідальності розвивалась, то звужуючи рамки розуміння сфер, суб'єктів та форм її прояву, то розширюючи їх. Нині можна говорити про її усталення з виділенням ключової ролі, насамперед бізнесу, в реалізації соціально відповідальної поведінки. Водночас особливої уваги заслуговує більш широке розуміння соціальної відповідальності, де відповідальними за свої дії чи бездіяння є окремі індивіді, неформальні й формальні групи та організації, зокрема органи влади всіх рівнів, території, які у своїй сукупності дають можливість говорити про соціальну відповідальність суспільства, нації, держави. Відповідальність останніх є основою відповідальності у вимірі людської цивілізації. Соціальна відповідальність просторово охоплює всіх суб'єктів суспільних відносин упродовж всього періоду існування, а її принципи та форми набувають універсального, об'єктивного характеру щодо видів відповідальності, що відомі суспільству. Вона щодо них є суперсистемою, покликаною взаємно узгоджувати, урівноважувати та підтримувати їх еволюцію відповідно до потреб суспільних відносин і стану середовища існування суспільства. Її мета полягає у формуванні стійкого усвідомлення необхідності та доцільності відповідального ставлення до наслідків своїх дій/бездіяльності, вихованні таких моделей поведінки та усталення їх у соціальних інститутах та інституціях, які здатні забезпечити процес інтенсивного розширеного суспільного відтворення, раціонального розподілу ресурсів, самозбереження суспільства, середовища його існування та взаємоузгодження (часто антагоністичних) інтересів учасників суспільних відносин. Така її роль дає змогу поступово вибудовувати базис досягнення цілей сталого розвитку та подолання кризових явищ як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Значення соціальної відповідальності з цих позицій актуалізується також через призму останніх експертних досліджень, згідно з якими рівень розвиненості соціальної відповідальності, ставлення до неї та її використання в процесі життєдіяльності суспільства, забезпечення сталого розвитку впливає на рівень корупції [3; 14], а вона – на ступінь її результативності. Водночас неможливо забезпечити реалізацію такого типу поведінки та задіяти комплекс інструментів недопущення й протидії корупції, якщо на рівні суб'єктів суспільних відносин присутня слабка мотивація до його реалізації.

В Україні, як показують дані вищеназваних досліджень, система соціальної відповідальності та механізм її реалізації діють лише частково. Ініціація щодо його застосування має корені насамперед на рівні інституцій громадянського суспільства та бізнесу, все ще не маючи відповідного реального зворотного зв'язку. Бізнес-структури та неурядові організації приєднуються до ініціатив у сфері досягнення цілей сталого розвитку, беруть участь у реалізації їх принципів, виконують інформаційно-просвітницьку функцію. Таку ж функцію намагаються виконувати родина, освітні заклади, робочі колективи тощо. Тут вона набуває характеру насамперед базового механізму морально-етичного виховання. Проте вже на цих рівнях за відсутності конструктивного діалогу зі владою всі ці ініціативи поступово зводяться нанівець. Вони залишають можливість повернутись до тих тіньових схем, за яких вирішення проблем відбувається у загальному руслі корупції або стає доброю PR-кампанією без реальних позитивних зрушень. Цей процес не в останню чергу визначається відсутністю реальної підтримки та недієвістю відповідних інституціональних механізмів на рівні влади. Відповідно, нині в процесі протидії корупції питання стоїть у зламі стереотипів, зміні поведінкових установок та свідомості в процесі соціалізації, інституціональної адаптації, забезпечення динамічного сталого соціально-економічного розвитку на засадах соціальної відповідальності (поза корупцією та супутніх до неї рейдерства, тінізації тощо).

Справді, першочергову роль у цьому процесі відіграють первинні, базові соціальні інститути. Проте їх реалізація визначається соціально-економічним підґрунтям, сформованим у межах державно-політичної та економічної надбудови (національна свідомість, менталітет, характер нації, поведінкові установки). Такі установки можуть бути або односпрямованими або різноспрямованими. У першому випадку маємо соціальну злагоду та діалог, у другому – основу соціальних конфліктів.

За результатами досліджень Інституту економіки промисловості НАН України вагому роль у формуванні соціальної відповідальності в українському суспільстві вже відіграють такі базові чинники, як система виховання, освіта, родина (62,0%), ментальність традиції та історичний досвід (53,2%), схвалення та стимулювання соціально відповідальної поведінки з боку органів влади (держави) (44,9%) [3, с. 116]. Водночас 56,3% опитаних експертів наголошують на тому, що безвідповідальність держави, суспільства, особи привела до зниження в країні соціальної згуртованості та патріотизму, відсутності сформованості національної злагоди та поступової втрати синергетичного потенціалу суспільної взаємодії [3, с. 115]. В основі таких процесів не останню

роль відіграє соціальна відповідальність держави, її інституцій, що не спроможні раціонально реалізувати свої функції.

Позитивним в українському суспільстві є те, що зростає готовність до боротьби з корупцією, незважаючи на коливання показників терпимості до неї. Однак збільшення кількості громадян, готових боротися з нею, прямо дисонує зі скороченням рівня довіри до влади та сприйняття ефективності антикорупційних реформ (як, власне, всіх інших). Крім того, громадяни, що виступають проти корупції в будь-яких проявах, говорять про необхідність відповідальності за неї не лише суспільства, але й влади. Значна кількість громадян країни боїться наслідків втручання в корупційні схеми, а з урахуванням того, що готовими до вчинення корупційних дій найчастіше є молоді люди, які нині стають активною державотворчою силою, питання формування «позитивного прикладу» є важливим [12].

Саме тому разом з базовими інститутами активізувати свою участь у формуванні та вихованні антикорупційної складової свідомості на засадах соціально відповідального ставлення повинен інститут держави. Зміна установок на рівні держави (у сфері державного та муніципального управління, державної служби, реалізації системи функцій держави у суспільстві) приведе до еволюційних змін та їхнього усталення на всіх рівнях соціально-економічних відносин. Це й має бути основою формування соціальної держави як базового суспільного інституту, де соціальна відповідальність держави повинна усвідомлюватися як створений та практично реалізований у системі суспільної життєдіяльності тип поведінки, здатний забезпечити ефективну реалізацію регулятивних механізмів, орієнтованих на виконання делегованих державі суспільством функцій задля створення умов розширеного суспільного відтворення, нарощення потенціалу розвитку шляхом формування й підтримки конструктивного соціального діалогу, прозорих інститутів та інституцій, умов рівного доступу до обмежених економічних ресурсів (зокрема, влади), суспільного добробуту, тобто раціональної реалізації інтересів суб'єктів суспільних відносин, відходу від недобросовісних поведінкових схем, недопущення наростання соціальних конфліктів.

Йдеться не про субсидіювання та «благодійну» підтримку всіх без винятку сфер суспільної життєдіяльності, коли державний апарат, сектор та бюджет поступово перетворюються на давальницьку машину (де-юре), а суспільство – на інструмент підтримки такої ідеології суспільного розвитку із закритими інститутами та нераціональним перерозподілом благ (де-факто), оскільки саме тут корупція набуває масового характеру, приводить до рейдерства, соціальних конфліктів, фактичного нарощення нерівності та обмежує прояв будь-якого індивідуального, зрештою, суспільного розвитку, й не про повне «скидання» відповідальності за результати соціально-економічного розвитку на ринок, який, як доводить історичний досвід, змінює провідних суб'єктів (з політичної до економічної еліти), наділених владою та орієнтованих на фактичну реалізацію своїх індивідуальних інтересів, та аналогічно без відповідних важелів деформує умови суспільного розвитку, а саме про необхідність їхнього оптимального поєднання на засадах відкритого соціального діалогу, субсидіарності, усвідомлення необхідності адаптації до умов і вимог суспільного розвитку, потреб громадянського суспільства, бізнесу й самої держави. Цю думку яскраво підтверджує дослідження, згідно з яким правову регламентацію стимулювання й підтримки соціальної відповідальності держави та забезпечення її реалізації 47,5% опитаних вважають суттєвим важелем розвитку соціальної відповідальності особистості та гарантією впевненості в майбутньому [3, с. 122].

Реалії України показують, що спроби прийняти Концепцію соціальної держави (зокрема, проект В. Хари, О. Стояна, Я. Сухого [16]), як і Національну КСВ-стратегію [17], та впровадити реальні науково обґрунтовані рекомендації щодо стимулювання соціальної відповідальності держави все ще такими й залишаються [3; 14; 15], тому їх принципи, механізми є абстрактними й практично недієвими, а сама держава все ще не виступає в Україні ні носієм, ні гарантом дотримання норм соціально відповідальної поведінки. Це дає змогу безперешкодно реалізувати корупційну схему під час досягнення своїх індивідуальних інтересів на всіх рівнях суспільства, здійснювати їх безперешкодне лобіювання, приводячи до наростання соціальної нерівності та конфліктів.

В межах міжнародної практики вже сьогодні відбувається процес розроблення та реалізації стратегій соціальної відповідальності. Вони закладають підвалини поступового усталення принципів прозорого соціального діалогу та вирішення питань соціально-економічного розвитку з урахуванням наслідків нераціональної поведінки та викривлення схем розподілу й перерозподілу економічних ресурсів через корупційні схеми, насамперед на рівні владної вертикалі та горизонталі. При цьому вони часто набувають правового характеру не лише рекомендаційних, але й загальнообов'язкових, забезпечуючи прозорість у різних сферах і практиках соціальної відповідальності як на рівні бізнесу, так і на рівні держави, суспільних груп, індивідів [17].

Саме за рахунок таких стратегій, програм та практик держава здатна поступово формувати імідж ефективного власника, менеджера, роботодавця, гаранта й захисника реалізації соціально-економічних інтересів, закладаючи підва-

лини відповідної морально-етичної та культурної ідеології, відповідно, отримання синергетичного ефекту від її дії на принципах соціально відповідальної виваженої та часто превентивної за своїм характером поведінки. При цьому, як засвідчує практика зазначених країн, саме запровадження принципів соціальної відповідальності на рівні держави дало змогу поступового вдосконалити антикорупційний механізм, отримати відповідну синергію.

Таким чином, саме реалізація концепції соціальної відповідальності держави може стати дієвою інституціональною основою недопущення та протидії корупції в Україні (рис. 1). Проте головною умовою досягнення поставлених цілей вважаємо усвідомлення того факту, що соціальна відповідальність держави – це запорука збалансування соціально-економічних пропорцій суспільного розвитку, забезпечення процесу інтенсивного відтворення за рахунок забезпечення прозорості діяль-

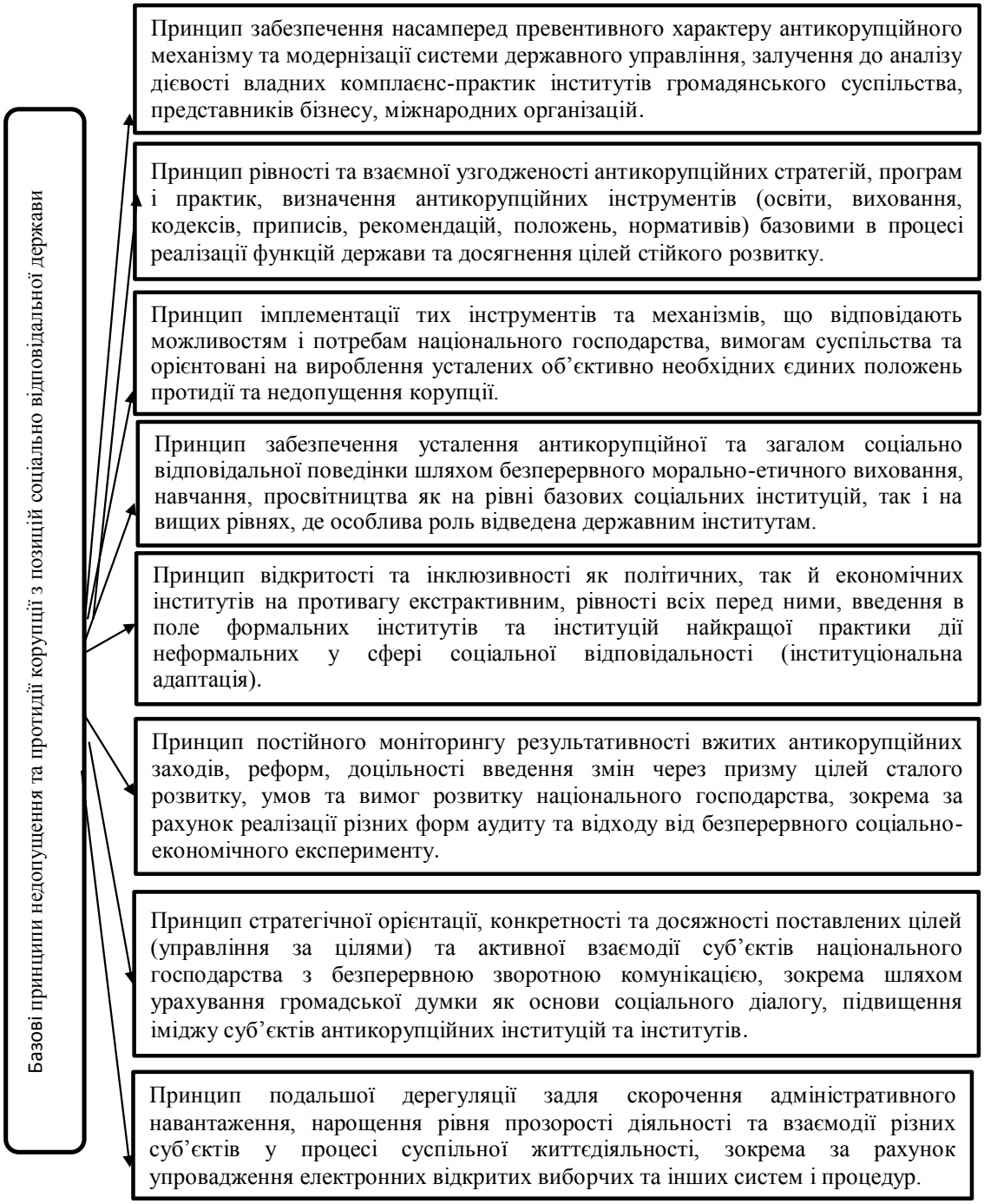


Рис. 1. Базові принципи недопущення та протидії корупції з позицій соціально відповідальної поведінки держави

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

ності, інклюзивності механізмів взаємоузгодження різновекторних інтересів цього процесу.

Крім того, до них доцільно віднести функціональне розмежування повноважень у сфері державного управління, рівність перед законом, відкритість та готовність до конструктивного діалогу, раціоналізацію структури державного апарату, готовність до введення змін для реалізації суспільних потреб на противагу індивідуальним, високий ступінь морально-етичних поведінкових установок та рівня культури, введення принципів соціальної відповідальності держави в нормативне поле. В основі вжиття зазначених заходів лежить необхідність оптимального (найбільш раціонального) виконання державою всієї сукупності покладених на неї функцій.

Висновки з проведеного дослідження. Корупція є явищем суспільної життєдіяльності, інструментом протиправного (з позицій юридичного, морального, культурного, релігійного права) отримання доступу до обмежених економічних ресурсів та інших благ, що за відсутності механізмів недопущення й протидії приводить до викривлення процесів суспільного розподілу та перерозподілу, розкладу підвалин суспільного розвитку, поступового зубожіння нації (матеріального, морального, інтелектуального) аж до втрати підвалин державності, розбалансування процесів суспільної життєдіяльності, неефективності реформування соціально-економічної системи, поляризації суспільства.

Досвід низки країн світу показує, що подолати корупцію повністю практично неможливо, проте можна попереджувати її прояви, мінімізувати негативні наслідки й ризики, зокрема, за рахунок формування відповідних морально-етичних та інших поведінкових моделей як базису відповідних антикорупційних механізмів. Вони виходять з необхідності досягнення балансу інтересів між усіма суб'єктами соціально-економічних відносин у процесі одночасного подолання диспропорцій соціального, економічного та екологічного розвитку на засадах стратегування та соціально відповідального ставлення до наслідків своїх дій чи бездіяльності. Хоча антикорупційні принципи та практики тут виступають одними з цілої низки інших, щодо вирішення поставлених ними завдань вони є базовими, адже саме корупція та супутні негативні поведінкові установки впливають на можливості раціонального вирішення питань збалансованого інтенсивного розвитку. При цьому за умови виведення принципів соціальної відповідальності на рівень держави можна забезпечити синергетичний ефект за всіма рівнями соціально-економічної системи на основі реалізації доброчесних практик життєдіяльності. Фактично це дає змогу поступово формувати нове інституціональне поле функціонування держави як суспільного інституту, що дає можливість максимально раціонально врівноважувати різнопланові інтереси суб'єктів економіки, задіяти систему інклюзивних інститутів, оптимізувати процеси прийняття та реалізації прозорих, дієвих рішень на всіх рівнях суспільної життєдіяльності.

В Україні антикорупційні реформи мають інтенсивний стратегічний характер, проте у зародковому стані перебуває практичне втілення концепції соціальної відповідальності держави. Без виведення діяльності створених в Україні інституцій у відкриту (прозору) площину, пошуку відповідних механізмів реалізації контролю й участі громадянського суспільства, зміни логіки проведення реформи (форсованість та декларативність мають поступитись якості реформ, їх усталеності, зрозумілості, реальності та конкретності дій, а також відповідальності за результати), готовності до прозорості у взаємодії між інституціями українське суспільство не спроможне ані зняти суперечності, ані подолати розбалансованість соціально-економічних процесів, ані закласти підвалини для зміни поведінкових установок, ані реалізувати нові, викликані потребами часу, способи оптимального використання обмежених економічних ресурсів, формування нового генотипу суспільних відносин «поза корупцією».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 / Верховна Рада України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (дата звернення: 04.06.2019).

2. Мазярчук В., Федько І. Вплив корупції на економічне зростання : аналітична довідка. Київ : Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України (ОФЕА), 2016. 24 с. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/10/FEAO_Corruption_Economy_A5_short_final.pdf (дата звернення: 04.06.2019).

3. Новікова О. та ін. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія. Донецьк : Національна Академія Наук України, Інститут економіки промисловості, 2013. 296 с.

4. Індекс сприйняття корупції 2016–2018 рр. // Transparency International Ukraine : веб-сайт. URL: https://ti-ukraine.org/ti_format/doslidzhennya/cpi (дата звернення: 28.05.2019).

5. 5. Україна проти корупції: економічний фронт. Економічна оцінка антикорупційних заходів у 2014–2018 рр. : аналітична доповідь. Київ : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2018. URL: www.ier.com.ua/…/Anticorruption_%20Report_Ukr_.pdf (дата звернення: 01.06.2019).

6. Комірчий П. Правова характеристика нового антикорупційного законодавства / *Громадська організація «Всеукраїнський центр протидії корупції та сприяння правоохоронним органам*. URL: http://anticorruption.com.ua/pravova-harakteristika-

novogo-antikorupcynogo-zakonodavstva-ukrayini-ta-stvorenih-na-yogo-zasadah-antikorupcynih-organv.html (дата звернення: 25.05.2019).

7. Яременко С. Антикорупційний календар: квітень 2017 року. *Держслужбовець*. 2017. № 4. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2017/april/issue-4/article-26695.html (дата звернення: 25.05.2019).

8. Калмиков Д., Марчук А., Хавронюк М. Боротьба з корупцією навпомацки, або чому в Україні досі немає Антикорупційної стратегії на 2018–2020 роки // Центр політико-правових реформ : веб-сайт. URL: http://pravo.org.ua/ua/news/20873157-borotba-z-koruptsieyu-navpomatski,-abo-chomu-v-ukrayini-dosi-nemae-antikoruptsiynoyi-strategiyi-na-20182020-roki (дата звернення: 05.06.2019).

9. Згідно з дослідженням EY, керівникам не вдається ефективно формувати принципи ділової етики / *EY EMEIA Fraud Survey*. 2017. URL: http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-senior-managers-failing-to-set-right-tone-on-business-ethics-finds-ey-fraud-survey (дата звернення: 21.05.2019).

10. Як в Україні борються з корупцією – думка громадян : соціологічне опитування. 2018 // Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва : веб-сайт. URL: https://dif.org.ua/article/yak-v-ukraini-boryutsya-z-koruptsieyu-dumka-gromadyan (дата звернення: 20.05.2019).

11. 61% українців вважають причиною незначних зрушень у боротьбі з корупцією те, що ті, хто має з нею боротися, самі корумповані : дані опитування. 2018 // Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва : веб-сайт. URL: https://dif.org.ua/article/61-ukraintsiv-vvazhayut-prichinoyu-neznachnikh-zrushen-u-borotbi-z-koruptsieyu-te-shcho-ti-khto-mae-z-neyu-borotisya-sami-korumpovani (дата звернення: 20.05.2019).

12. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007, 2009, 2011 та 2015. Київ : Київський міжнародний інститут соціології, 2015. URL: https://kiis.com.ua/…/Corruption%20in%20Ukraine%202015 (дата звернення: 03.06.2019).

13. Серія досліджень у сфері стану протидії і недопущення корупції, забезпечення прозорості міст (2016–2018) // Transparency International Ukraine : веб-сайт. URL: https://ti-ukraine.org/research (дата звернення: 02.06.2019).

14. Новікова О., Дейч Є. Соціальна відповідальність держави: проблеми та стратегії модернізації системи управління. *Социальная экономика*. 2013. № 2–3. С. 94–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2013_2-3_12 (дата звернення: 28.05.2019).

15. Грішнова О. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2011. № 1 (15). С. 32–40. URL: http://dse.org.ua/arhcive/15/3.pdf (дата звернення: 03.06.2019).

16. Концепція соціальної держави України : Проект Закону України (поданий 2 квітня 2008 року, відкликаний 7 травня 2009 року) № 2312 / Ліга Закон; Законодавство України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF1S800A.html (дата звернення: 04.06.2019).

17. Національна стратегія КСВ: крок уперед // Центр «Розвиток КСВ» : веб-сайт. 2013. URL: http://csr-ua.info/csr-ukraine (дата звернення: 03.06.2019).

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2015) *Stratehiia staloho rozvytku "Ukraina – 2020" : Ukaz Prezydenta Ukrajiny* [The Strategy for Sustainable Development "Ukraine 2020"] : Decree of the President of Ukraine. January 12, 2015 № 5/2015. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (accessed: 4 June 2019).

2. Mazyarchuk V., Fed'ko I. (2016) *Vplyv koruptsii na ekonomichne zrostannia : Analitychna dovidka* [Impact of Corruption on Economic Growth] : Analytical Reference. Kiev : Office of Financial and Economic Analysis in the Verkhovna Rada of Ukraine (OFEA). Available at: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/10/FEAO_Corruption_Economy_A5_short_final.pdf (accessed: 04 June 2019).

3. Novikova O., Dejch M., Pan'kova O. et al. (2013) *Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky) : monoghrafija* [Diagnostics of the condition and prospects of development of social responsibility in Ukraine (expert assessments)] : monograph. Donetsk : National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Industrial Economics (in Ukrainian).

4. Transparency International Ukraine (2016–2018) *Indeks spryiniattia koruptsii za 2016–2018 roki* [Index of corruption perception over the 2016–2018 years]. Available at: https://ti-ukraine.org/ti_format/doslidzhennya/cpi (accessed: 28 May 2019).

5. Institute for Economic Research and Policy Consulting (2018) *Ukraina proty koruptsii: ekonomichnyi front. Ekonomichna otsinka antykoruptsiinykh zakhodiv u 2014–2018 rr. : analitychna dopovid* [Ukraine against corruption: economic front. Economic evaluation of anti-corruption measures in 2014–2018. Analytical report]. Kyiv : Institute for Economic Research and Policy Consulting. Available at: www.ier.com.ua/…/Anticorruption_%20Report_Ukr_.pdf (accessed: 01 June 2019).

6. Komirchyi P. (2015) *Pravova kharakterystyka novoho antykoruptsiinoho zakonodavstva* [The Legal Character of the New Anti-Corruption Legislation], Public organization "All-Ukrainian Center for Combating Corruption and Assistance to Law Enforcement organizations". Available at: http://anticorruption.com.ua/pravova-harakteristika-novogo-antikorupcynogo-zakonodavstva-ukrayini-ta-stvorenih-na-yogo-zasadah-antikorupcynih-organv.html (accessed 25 May 2019).

7. Yaremenko S. (2017) Antykoruptsiinyi kalendar: kviten 2017 roku [Anticorruption calendar: April 2017]. *Derzhsluzhbovets* [Civil servant], no. 4. Available at: https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2017/april/issue-4/article-26695.html (accessed 25 May 2019).

8. Kalmykov D., Marchuk A., Khavronjuk M. Borotjba z korupcijeju navpomacky, abo chomu v Ukrajini dosi nemaje Antykorupcijnoji strateghiji na 2018–2020 roky [Confronting corruption, or why Ukraine still does not have an Anticorruption Strategy for 2018–2020], Center for Political and Legal Reforms. Available at: http://pravo.org.ua/ua/news/20873157-borotba-z-koruptsieyu-navpomatski,-abo-chomu-v-ukrayini-dosi-nemae-antikoruptsiynoyi-strategiyi-na-20182020-roki (accessed: 05 June 2019).

9. EY EMEIA Fraud Survey (2017) *Zghidno z doslidzhenniam EY, kerivnykam ne vdaietsia efektyvno formuvaty pryntsypy dilovoi etyky* [According to an EY

study, managers can not effectively form the principles of business ethics]. Available at: www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-senior-managers-failing-to-set-right-tone-on-business-ethics-finds-ey-fraud-survey (accessed: 21 May 2019).

10. Ilk Kucheriv Democratic Initiatives Foundation (2018) *Yak v Ukraini boriutsia z koruptsiieiu – dumka hromadian* [How Ukraine Fight Corruption – Citizen's Opinion]: Results of a poll. Available at: https://dif.org.ua/article/yak-v-ukraini-boryutsya-z-koruptsieyu-dumka-gromadyan (accessed: 20 May 2019).

11. Ilk Kucheriv Democratic Initiatives Foundation (2018) *61% ukrajinciv vvazhajutj prychynoju neznachnykh zrushenj u borotjbi z korupcijeju te, shho ti, khto maje z neju borotysja, sami korumpovani : dani opytuvannja* [61% of Ukrainians believe that the slightest progress in the fight against corruption is that those who have to fight it themselves are corrupt : results of a poll]. Available at: https://dif.org.ua/article/61-ukraintsiv-vvazhayut-prichinoyu-neznachnikh-zrushen-u-borotbi-z-koruptsieyu-te-shcho-ti-khto-mae-z-neyu-borotisya-sami-korumpovani (accessed: 20 May 2019).

12. Kyiv International Institute of Sociology (2015) *Stan koruptsii v Ukraini. Porivnialnyi analiz zahalnonatsionalnykh doslidzhen: 2007, 2009, 2011 ta 2015* [The state of corruption in Ukraine. Comparative analysis of national studies: 2007, 2009, 2011, and 2015]. Kyiv : Kyiv International Institute of Sociology. Available at: https://kiis.com.ua/…/Corruption%20in%20Ukraine%20 2015 (accessed: 03 June 2019).

13. Transparency International (2016–2018) Ukraine *Seriia doslidzhen u sferi stanu protydii i nedopushchennia koruptsii, zabezpechennja prozorosti mist* [Series of studies in the field of counteraction and prevention of corruption, ensuring transparency of cities]. Available at: https://ti-ukraine.org/research (accessed 02 June 2019).

14. Novikova O., Dejch M. (2013) Sotsialna vidpovidalnist derzhavy: problemy ta stratehii modernizatsii systemy upravlinnia [Social responsibility of the state: problems and strategies for modernizing the control system]. *Social economics*, no. 2–3, pp. 94–113. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2013_2-3_12 (accessed: 28 May 2019).

15. Hrishnova O. (2011) Sotsialna vidpovidalnist u konteksti podolannia systemnoi kryzy v Ukraini [Social responsibility in the context of overcoming the systemic crisis in Ukraine]. Demography and social economics. Vol. 1, no. 15, pp. 32–40. Available at: http://dse.org.ua/arhcive/15/3.pdf (accessed: 03 June 2019).

16. Liga Zakon (2008) *Koncepcija socialjnoji derzhavy Ukrajiny : Proekt Zakonu Ukrajiny* [The Concept of the Social State of Ukraine: Draft Law of Ukraine]. April 2, 2008, № 2312. *Legislation of Ukraine.* Avaliable at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF1S800A.html 5 (accessed: 04 June 2019).

17. Center Corporate Social Responsibility Development (2013) *Nacionaljna Strateghija KSV: krok upered* [National strategy of CSR : step up]. Available at: http://csr-ua.info/csr-ukraine (accessed: 03 June 2019).

Kavtysh Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics And Entrepreneurship
National Technical University
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

THE ROLE OF THE STATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE PROTECTION OF PREVENTION AND COUNTERACTION TO CORRUPTION

The purpose of the article. The widespread realization of the state's social responsibility in a civilized world is embodied in strategies, programs, projects that are developed and carried out on the principles of the target approach, adaptability, sustainability, subsidiarity, joint responsibility, transparency and accountability. Changing behavioral settings and stereotypes at the level of state and municipal government can become an effective basis for combating corruption through the formation of appropriate examples of social behavior "out of corruption" in Ukraine. Such a change can take place on condition of applied implementation of the concept of social responsibility of the state and the principles of social responsibility.

Methodology. The research is based on the systematic approach, institutional theory, conceptions of social responsibility and stakeholders. Also, methods of scientific analysis and comparison are used to identify the dynamics of counteraction to corruption at the level of public governance and the corresponding extrapolation of the type of behavior inherent to the authorities at the level of the agents of the national economy.

Results. The research analyzes sample indicators that indicate that there are positive developments in the anti-corruption process and the negative effects of non-systemic anti-corruption measures and reforms. As a result, Ukraine is still being observed further decrease in the level and quality of life of the population, slowing down the processes of sustainable development and growth, polarization and conflict in society, economic losses, imbalances and disproportionality economic system. The negative tendency is a significant level of loyalty to corruption among the younger generation, political and social instability in the society.

It is determined that changes in behavioral settings and moral and ethical principles in the sphere of state governance are the basis of implementation of the regulation mechanisms of the state. The definition of the essence of social responsibility of the state as a type of behavior, oriented to fulfill the functions delegated by the state to provide conditions for expanded social reproduction, increase of potential of social development is proposed. The basic principles of its realization in the part of prevention and counteraction to corruption are revealed.

Practical implications. The results of the research emphasize the need to change the moral and ethical behavioral settings at the level of the ruling elite in order to implement the functions of governance regulation, ensuring the implementation of the goals of sustainable development and the removal of social tension in society and ensuring the growth of the Ukrainian economy by reducing the level of corruption (domestic, political, entrepreneurial). It shows that the state in the present conditions should act as an effective example of socially responsible behavior (first of all, "out of corruption").

Value/originality. The research attempts to systematize scientific works devoted to the identification of the relationship between the effectiveness of social development and welfare of the nation by raising the level of social responsibility. The main emphasis is on the need to eliminate corruption from moral and ethical settings in the structure of Ukrainian society through the effective implementation of social responsibility of the state.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

THE RESEARCH ON ENTREPRENEURAL FUNCTIONING IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMIC RELATIONS

УДК 658(477)

Назарова О.Ю.
к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Чуприна О.А.
к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджено функціонування підприємницької діяльності у світі та Україні в умовах ринкових економічних відносин протягом 2017 року. Надано характеристику підприємництва як особливого виду бізнесу та видів і організаційних форм підприємств (за формами власності) в Україні. В умовах ринкових економічних відносин роль підприємницької діяльності полягає в забезпеченні розвитку та постійному оновленні всієї економіки країни. Авторами розглядається рейтинг легкості ведення бізнесу Всесвітнього банку "Doing Business 2019». Зазначено, що Україна за даними цього рейтингу посіла 71 місце, чим суттєво покращила бізнес-клімат (76 місце у попередньому році). За даними офіційної статистичної інформації здійснено аналіз діяльності підприємств (за їх розмірами) в Україні за 2017 р., а саме: структура та кількість підприємств; кількість середніх і малих підприємств за регіонами та за видами економічної діяльності. Приділено увагу стану підприємництва в Харківському регіоні, бо в доходах місцевого бюджету досить вагомою є частка малого бізнесу.

Ключові слова: *підприємництво, підприємницька діяльність, ринкові економічні відносини, рейтинг легкості ведення бізнесу, малий бізнес, організаційні форми підприємств, класифікація підприємств, аналіз функціонування підприємств.*

В статье исследовано функционирование предпринимательской деятельности в мире и Украине в условиях рыночных экономических отношений в течение 2017 года. Дана характеристика предпринимательства как особого вида бизнеса и видов и организационных форм предприятий (по формам собственности) в Украине. В условиях рыночных экономических отношений роль предпринимательской деятельности заключается в обеспечении развития и постоянном обновлении всей экономики страны. Авторами рассматривается рейтинг легкости ведения бизнеса Всемерного банка "Doing Business 2019». Отмечено, что Украина по данным этого рейтинга заняла 71 место, чем существенно улучшила бизнес-климат (76 место в предыдущем году). По данным официальной статистической информации осуществлен анализ деятельности предприятий (по их размерам) в Украине за 2017 год, а именно: структура и количество предприятий; количество средних и малых предприятий по регионам и по видам экономической деятельности. Уделено внимание состоянию предпринимательства в Харьковском регионе, потому что в доходах местного бюджета достаточно значительная доля малого бизнеса.

Ключевые слова: *предпринимательство, предпринимательская деятельность, рыночные экономические отношения, рейтинг легкости ведения бизнеса, малый бизнес, организационные формы предприятий, классификация предприятий, анализ функционирования предприятий.*

The article researches the functioning of entrepreneurial activity in the world and Ukraine in the conditions of market economic relations during 2017. The features of entrepreneurship as a special type of business, and characteristics of types and organizational forms of enterprises (by types of ownership) in Ukraine are given. In a market economy conditions, the role of entrepreneurial activity is to ensure the development and constant renewal of the entire economy of the country, to create the necessary innovation climate, which, in turn, reveals the paths for productive transformations in the technical basis and the consciousness of the population. Entrepreneurship provides appropriate satisfaction of the society needs in the effective use of resources due to the mechanism of competition and the personal interest of each entrepreneur in his business. The growth of an entrepreneur of his wealth while meeting the wishes of the mass consumer, paying taxes, providing charitable services makes society richer. Entrepreneurial activity can vary in size and because of that business can be divided into large, medium and small. The world experience of management clearly demonstrates that large, medium and small enterprises are not mutually exclusive, but can only complement each other. The authors consider the World Bank`s Ease of Doing Business Index "Doing Business 2019«. It was noted that Ukraine ranked the 71st in terms of this rating, which substantially improved the business climate (the 76th position in the previous year). Moving in the rating of Ukraine allowed improvement on the following indicators: protection of minority investors (from the 81st in the previous year to the 72nd positions in this rating) and simplification of obtaining construction permits by increasing the contribution to city social funds and the development of engineering and transport infrastructure (growth from the 35th to the 30th position). According to the official statistical information, an analysis of the enterprises (by their size) in Ukraine in 2017 was carried out, namely: the structure and number of enterprises; the number of small or medium-sized enterprises by region and by type of economic activity. The attention was paid to the condition of entrepreneurship in the Kharkiv region, because the share of small business is sufficiently significant in the local budget revenues.

Key words: *entrepreneurship, entrepreneurial activity, market economic relations, Ease of Doing Business Index, small business, organizational forms of enterprises, classification of enterprises, analysis of the functioning of enterprises.*

Постановка проблеми. Підприємництво – це особливий вид бізнесу або ж найвища стадія його розвитку, діяльність на власний ризик із виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг.

Значення підприємницької діяльності для економіки будь-якої країни важко переоцінити. Саме за допомогою підприємництва створюються нові робочі місця, з'являється можливість громадянам самостійно заробляти, освоювати нові види виробництва, ефективно використовувати місцеву сировину, а також залучати іноземні інвестиції в економіку держави. Збільшення підприємцем свого багатства за одночасного задоволення бажань масового споживача, справної сплати податків, надання благодійних послуг робить і суспільство багатшим.

Сказане доводить високу актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття «підприємництво» вперше ввів в наукове

поводження англійський учений Річард Кантильон (1680–1734), який розглядав його як особливу функцію в економіці, важливою характеристикою якої є ризик. Значний внесок у вивчення феномену підприємства протягом XVIII–XX ст. зробили такі видатні економісти, як А. Сміт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, С. Брю, М. Вебер, В. Зомбарт, К. Макконнелл, Й. Шумпетер та інші.

Проблемам розвитку підприємництва, а також перспективам його розвитку завжди приділялася увага багатьма українськими вченими-економістами. Серед них, зокрема, О. Барановський, А. Виноградська, Л. Воротіна, А. Кисельов, Т. Ковальчук, С. Мочерний та інші.

Постановка завдання. Мета дослідження – функціонування підприємницької діяльності протягом 2017 року в умовах ринкових економічних відносин в світі та Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова історія розвитку підприємницької діяльності має кілька глобальних цілей і завдань, які періодично, поступово змінюються після їх реалізації. Отже, вони трансформували розуміння сутності підприємництва. Так, на перших стадіях розвитку світових продуктивних сил в епоху формування капіталізму вся енергія підприємців (незалежно від національних особливостей) була спрямована на створення нової технології виробництва, за допомогою якої можна було збільшити випуск і обсяг продажів продукції, за певний час фіксувати відповідний сектор або сегмент ринку, а внаслідок зростання виробництва одержувати найбільший прибуток. Цей етап розвитку підприємництва – період первинного накопичення капіталу, який також пов'язаний з успішними операціями банкірів, інвесторів, фінансистів.

В умовах же ринкових економічних відносин роль підприємницької діяльності полягає в забезпеченні розвитку та постійному оновленні всієї економіки країни, створенні необхідного інноваційного клімату, який розкриває шляхи до результативних перетворень у технічній базі та свідомості населення. Підприємництво забезпечує доречне задоволення потреб суспільства за ефективного використання ресурсів внаслідок механізму конкуренції та особистого інтересу кожного підприємця у його бізнесі.

Слід зазначити, що підприємництво завжди допомагає прогресивному структурному розвитку змін щодо економіки через раціональний перерозподіл ресурсів для виробництва високоефективних продуктів, виконання тих видів робіт та надання тих послуг, потреба в яких не повністю задоволена, водночас створюючи нові робочі місця й формуючи відповідну продуктивну та соціальну інфраструктуру.

Здійснюватися підприємницька діяльність може в неоднакових розмірах, і через те підприємництво можна поділити на велике, середнє та мале. Світовий досвід господарювання наочно демонструє, що великі, середні та малі підприємства не є взаємовиключними, а можуть тільки доповнювати одне одного.

Щорічно Світовим Банком укладається рейтинг "Doing Business" на наступний рік та порівнюється легкість ведення підприємницької діяльності у різних країнах світу. Україна у 2018 р. суттєво покращила бізнес-клімат (76 місце у попередньому році), але на її кінцевій позиції в рейтингу позначилися й суттєві позитивні зміни інших країн, оскільки чимало з них у внутрішній діяльності орієнтуються на рейтинг Doing Business. Складається рейтинг Світового банку за 10 індикаторами.

За офіційними даними Всесвітнього банку "Doing Business 2019» Україна посіла 71 місце у рейтингу легкості ведення бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг легкості ведення бізнесу Всесвітнього банку «Doing Business 2019»

Країна	Очки	Остання зміна	2019	2018	2017
Нова Зеландія	86,59	0,00	1	1	1
Сінгапур	85,24	+0,27	2	2	2
Данія	84,64	+0,59	3	3	3
…	…	…	…	…	…
Грузія	83,28	+0,48	6	9	16
…	…	…	…	…	…
Литва	80,83	+0,29	14	16	21
…	…	…	…	…	…
Естонія	80,50	+0,01	16	12	12
…	…	…	…	…	…
Латвія	79,59	+0,33	19	19	14
…	…	…	…	…	…
Україна	**68,25**	**+0,94**	**71**	**76**	**80**
…	…	…	…	…	…

Джерело: складено авторами за [1]

Так, дослідниками Світового банку відзначається, що переміститися в рейтингу Україні дало змогу покращення за такими показниками:

– захист міноритарних акціонерів (з 81 в попередньому році до 72 позиції цього рейтингу);

– спрощення щодо отримання дозволів на будівництво шляхом збільшення внеску в міські соціальні фонди й розвиток інженерно-транспортної інфраструктури (зростання з 35 до 30 місця).

Відзначено також поліпшення в частині міжнародної торгівлі – Україна зробила торгівлю через кордони простішою, виключивши перевірку вимог до автозапчастин із повноважень Державної служби експортного контролю (просування на 78 місце зі 119).

Так само в Україні спрощено процедуру суперечок щодо виконання контрактів, що дало змогу переміститися за цим показником на 57 позицію з 82. Невелике поліпшення зафіксовано за показником реєстрації власності: +1 позиція (на 63 місце з 64).

Такі критерії, як реєстрація бізнесу, система сплати податків, доступ до електроенергії, доступ до кредитів, згідно зі звітом, втримують поки покращення України в рейтингу – показники їх погіршилися.

Щодо місця серед країн-сусідів і країн пострадянського простору, то позиції України чи не найнижчі. Гірше з веденням бізнесу справи тільки в Узбекистані й Таджикистані. При цьому в п'ятірку кращих країн пострадянського простору ввійшли Грузія (в загальному рейтингу 6 позиція), країни Балтії: Литва (14 місце), Естонія (16 позиція), Латвія (19 місце). У РФ і Білорусі 31 і 37 місце відповідно.

Відзначимо, що рівень розвитку малого підприємництва безпосередньо характеризує рівень розвитку загалом економіки держави. Так, в ЄС підприємства малого бізнесу становлять близько 90% від загальної кількості підприємств.

У західних країнах малий бізнес має тенденцію до швидшого розвитку. Пояснюється це тим, що підприємствам малого бізнесу надається велике значення не тільки національними органами влади, а й підтримкою їх на загальнодержавному рівні. У розвинених країнах малий бізнес на сучасному етапі існує як середній клас і є основою для стабільного економічного розвитку. Навіть колишні країни, що розвиваються, з розвитком малого, середнього бізнесу зробили великий економічний прорив (Тайвань, Сінгапур, Індонезія і т.д.). Якщо простежити темпи розвитку малих підприємств у цих країнах, то можна побачити залежність розвитку всієї економіки.

Малий бізнес у Європі є основою соціального та економічного розвитку ЄС. Нині в Європейському Союзі нараховується понад 20 млн. середніх і малих підприємств, на які припадає більш ніж половина загального обороту і доданої вартості. Частка зайнятих у малому бізнесі Європи становить близько 70%. Найбільша кількість малих підприємств була створена в торгівлі, будівництві та харчовій промисловості.

В Європі малий бізнес стимулює розвиток конкуренції, «змушуючи» великі компанії до впровадження нових технологій і підвищення ефективності виробництва, водночас ефективність всієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успіху середнього і малого бізнесу. Отже, в межах Європейського Союзу впроваджується політика підтримки малого бізнесу, основною метою якої є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємництва, а також підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу.

Розвиток підприємництва є надзвичайно важливим процесом для України. У зв'язку з тим, що з 1991 р. в країні відбулися істотні як економічні, так і політичні перетворення, то й були сформовані принципово нові підходи щодо проблем розвитку та правового регулювання у сфері підприємницької діяльності.

Здійснюватися підприємництво в Україні може в будь-яких організаційних формах за вибором підприємця (рис. 1).

Згідно із Законом України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) внесено зміни до ст. 2 Закону про бухоблік, а саме: додано класифікацію підприємств (крім бюджетних установ) (табл. 2). Тепер усі підприємства можуть належати до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств.

За даними аналізу офіційної статистичної інформації станом на 01.01.2018 р. в Україні налічувалося майже 338,3 тис. великих, середніх та малих підприємств, структуру співвідношення яких відображено на рис. 2. Порівняно з попереднім роком їхня кількість зросла на 31 887 одиниць (↑ 10,4%).

Кількість великих підприємств упродовж чотирьох останніх років значно зменшилася: з 497 одиниць у 2014 р. до 399 у 2017 р. (рис. 3).

Пояснюється це тим, що ведеться АТО, і тимчасово окуповано частину території східних регіонів, де здебільшого розміщувалися великі промислові підприємства, та впливом загальноекономічної кризи, яка тільки посилилась у зв'язку з цим.

Спостерігається також зменшення кількості середніх і малих підприємств за цей же час. Так, їх стало менше на 972 одиниці (↓ 6,1%) та 1677 одиниць (↓ 0,5%) відповідно.

Але слід зазначити, що у 2017 р. кількість малих підприємств значно зросла порівняно з попереднім роком (↑ 10,9%). Такий позитивний зріст цієї категорії підприємництва стався за рахунок

мікробізнесу. Кількість мікропідприємств у 2017 р. побільшала на 30,4 тис. одиниць (↑ 12,3%) і досягла 278 тис. підприємств.

Традиційно найбільша кількість середніх і малих підприємств знаходиться в м. Києві – 25,2%, Дніпропетровській – 8,2%, Одеській – 7,1% Харківській – 6,7%, Київській – 5,7%, Львівській – 5,3% областях (рис. 4).

Щодо видів економічної діяльності в структурі середніх і малих підприємств, то найбільша їх частка (27%) займалася оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів, 14% – сільським, лісовим або рибним господарством, 12% – промисловим виробництвом, 9,5% – операціями з нерухомим майном, 9% – будівництвом, 8,5% – професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% – транспортом, складським господарством, 4,5% – адміністративним обслуговуванням, 4% – інформацією та телекомунікаціями, 2% – тимчасовим розміщенням й організацією харчування, 1% – освітою, 1% – охороною здоров'я, 1% – мистецтвом, спортом, розвагами, 1% – наданням інших послуг.

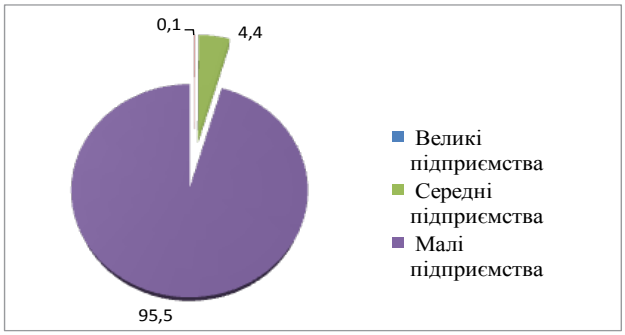


Рис. 2. Структура підприємств за їхніми розмірами в Україні за 2017 р. (%)

Джерело: складено за даними [4]

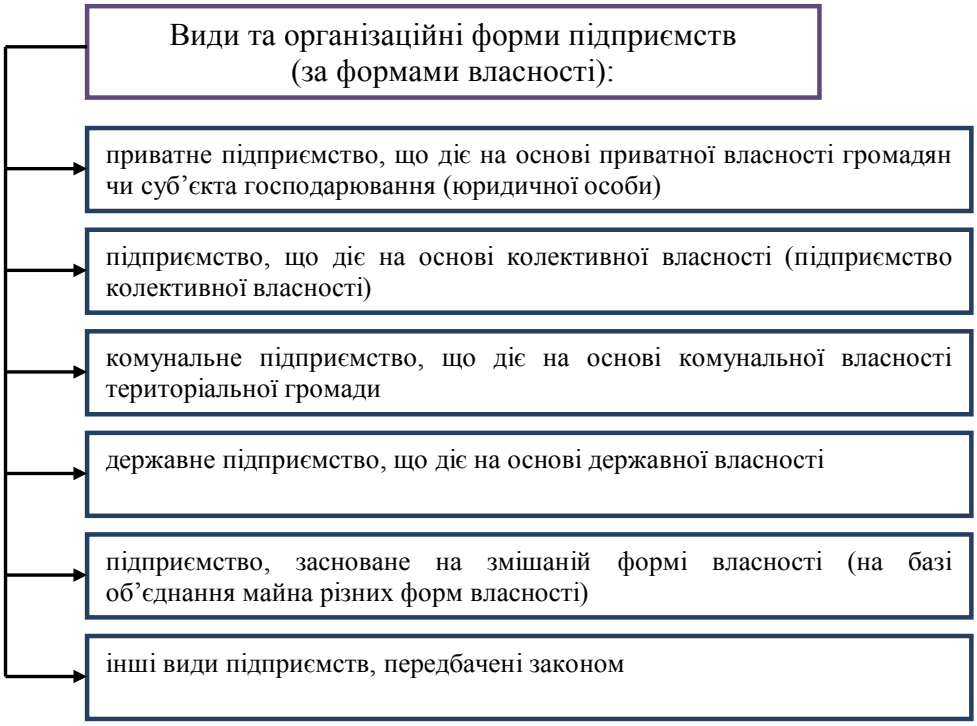


Рис. 1. Види та організаційні форми підприємств (за формами власності) в Україні

Джерело: [2, с. 8]

Таблиця 2

Класифікація підприємств за Законом № 2164-VII (з 1 січня 2018 р.)

Критерій	Мікро-підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Балансова вартість активів	до 350 тис. €	до 4 млн. €	до 20 млн. €	понад 20 млн. €
Чистий дохід	до 700 тис. €	до 8 млн. €	до 40 млн. €	понад 40 млн. €
Середня кількість працюючих	до 10 осіб	до 50 осіб	до 250 осіб	понад 250 осіб

Джерело: [3]

Станом на 01.01.2018 р. у Харківській області, як повідомляє Головне управління Державної фіскальної служби (ГУ ДФС), на обліку в територіальних органах ДФС м. Харкова перебувало 99 774 фізичних осіб-підприємців.

Зазначимо, що в доходах місцевого бюджету досить вагомою є частка малого бізнесу. Так, надходження платежів, які контролюються ГУ ДФС у Харківській області, до бюджету м. Харкова від підприємств малого підприємництва (юридичних осіб – малих підприємств та фізичних осіб – підприємців) загалом за 2017 р. становили близько 2440 млн. грн.

Загальний стан підприємництва Харківського регіону та його роль у соціально-економічному розвитку можна характеризувати групою показників (табл. 3).

Відзначимо, що в м. Харків 08.11.2017 р. (рішення Харківської міської Ради Харківської області № 834/17) була прийнята Програма підтримки розвитку підприємництва у м. Харкові на 2018–2022 роки з метою створення сприятливих умов для стабільного й ефективного розвитку сфери підприємництва у місті. [6] Програма базується на основі аналізу стану розвитку малого та середнього підприємництва та результатах виконання попередніх програм підтримки розвитку підприємництва у м. Харкові. Вона відображає систему цілей, завдань, цільових показників і комплексу заходів для їх досягнення.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підприємництво – це необхідна умова ринкових економічних відносин, а його рушійними силами є задоволення як індивідуальних, так і потреб суспільства з метою отримання прибутку.

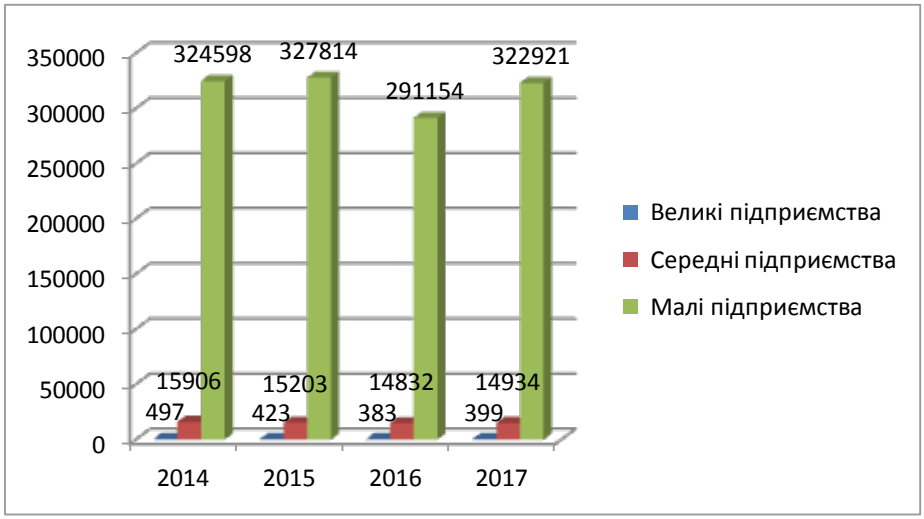


Рис. 3. Кількість підприємств за їхніми розмірами в Україні за 2014–2017 рр.

Джерело: складено за даними [4]

Рис. 4. Кількість середніх і малих підприємств за регіонами у 2017 році

Джерело: складено за даними [4]

Таблиця 3

Основні структурні показники діяльності підприємств у Харківському регіоні у 2017 році

	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства	Із них мікропідприємства
Кількість підприємств, одиниць				
Харківський регіон	14	1122	21461	18297
в т.ч.:				
м. Харків	10	742	16564	14197
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
Харківський регіон	34,0	203,9	116,4	48,2
в т.ч.:				
м. Харків	29,3	140,8	85,5	36,8
Кількість найманих працівників, тис. осіб				
Харківський регіон	34,0	203,8	110,4	42,8
в т.ч.:				
м. Харків	29,3	140,7	81,7	33,4
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.				
Харківський регіон	60152,8	170865,0	99231,6	33878,2
в т.ч.:				
м. Харків	27023,6	118441,1	72991,9	27078,9

Джерело: складено за даними [5]

За всіма формами організації підприємництва для того, щоб забезпечити його нормальне функціонування, необхідно розробляти стратегію, яка передбачає розвиток підприємницької діяльності фірми на перспективу, і тактику підприємництва – на якийсь окремий період.

В Україні в умовах ринкової трансформації економіки є багато проблем, які заважають розвитку вітчизняного підприємництва, рішення яких підвищить ефективність підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектору, а також зменшення тіньового сектору.

Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку економіки України подальший розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, рішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The World Bank “Doing Business 2019». URL : http://www.doingbusiness.org/en/reports/case-studies/2019/ge (дата звернення 20.05.2019).

2. Назарова О.Ю., Чуприна О.А. Статистика підприємств: навчально-методичний посібник. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2013. 112 с.

3. Дебет-Кредит URL: https://dtkt.com.ua/show/0sid0388.html (дата звернення: 22.05.2019).

4. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 22.05.2019).

5. Головне управління статистики у Харківській області. URL : http://kh.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 25.05.2019).

6. Програма підтримки розвитку підприємництва у м. Харкові на 2018–2022 роки. URL: https://ppr.kharkov.ua/ua/programa-pdtrimki-rozvitku-pdprimnictva-u-m-harkov-na-2018-2022-roki (дата звернення: 30.05.2019).

REFERENCES:

1. The World Bank “Doing Business 2019». Retrieved from: http://www.doingbusiness.org/en/reports/case-studies/2019/ge (accessed 20 May 2019).

2. Nazarova O., Chuprina O. (2013). Enterprise statistics. Kharkiv: KhNU them. VN Karazin, 112 p. (in Ukr.).

3. Debit Credit. Retrieved from: https://dtkt.com.ua/show/0sid0388.html (accessed 22 May 2019).

4. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 22 May 2019).

5. The Main Department of Statistics in the Kharkiv Region. Retrieved from : http://kh.ukrstat.gov.ua/ (accessed 25 May 2019).

6. Program of support of entrepreneurship development in Kharkiv for 2018-2022 years. Retrieved from : https://ppr.kharkov.ua/ua/programa-pdtrimki-rozvitku-pdprimnictva-u-m-harkov-na-2018-2022-roki (accessed 30 May 2019).

Nazarova Oleksandra
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Statistics, Accounting and Audit
V.N. Karazin Kharkiv National University
Chuprina Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Statistics, Accounting and Audit
V.N. Karazin Kharkiv National University

THE RESEARCH ON ENTREPRENEURAL FUNCTIONING IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMIC RELATIONS

The purpose of the article. Entrepreneurship is a special type of business or the highest stage of its development, activity at its own risk of production, the performance of work and providing services. The value of entrepreneurial activity for the economy of any country is difficult to overestimate. It is with the help of entrepreneurship that new jobs are created, citizens can make their own money, develop new types of production, use local raw materials effectively, and attract foreign investments into the state's economy. Increasing the entrepreneur's wealth while meeting the wishes of the mass consumer, paying taxes, making charitable services makes society richer.

The purpose of the study is the functioning of entrepreneurial activity during 2017 in conditions of market economic relations in the world and in Ukraine.

Methodology. The analysis was carried out based on the use of general scientific and special research methods, and these approaches are determined by the specifics of this scientific work and the needs of a comprehensive consideration of the problem. In the study, besides the comparative analysis, statistical methodology is used. In particular, the grouping of enterprises into specific groups and demonstrated the inextricable link quantitative analysis with the qualitative properties of the object of study for a specific period of time. Thus, the number of enterprises (according to their size) in Ukraine for 2014–2017 is reflected. The conclusions formulated according to the results of the analysis are presented in textual form, illustrated by tabular and graphical methods.

Due to the methodology applied, a deep and comprehensive description of the development of entrepreneurship in Ukraine has been provided at the present stage.

Results. Entrepreneurship is a necessary condition for market economic relations, and its driving forces are the satisfaction of both the individual and society needs in order to get income. In all entrepreneurship organization forms in order to ensure its normal functioning, it is necessary to develop a strategy that envisages the development of entrepreneurial activity of the company in the future, and the tactics of entrepreneurship – for a certain period.

In Ukraine, in the context of the market transformation economy, there are many problems that hinder the development of domestic business, the decisions of which will increase the efficiency of entrepreneurial activity, will ensure the expansion of the business sector, as well as reduce the shadow sector.

It should be noted that at the current development stage of the Ukrainian economy, further development of entrepreneurship is the basis of economic and social development, solving social problems, overcoming poverty and ensuring a high standard of living of the population.

Practical implications. The article considers the World Bank`s Ease of Doing Business Index “Doing Business 2019”. It was noted that Ukraine ranked the 71st in terms of this rating, which substantially improved the business climate (the 76th position in the previous year). Moving in the rating of Ukraine allowed improvement on the following indicators: protection of minority investors (from the 81st in the previous year to the 72nd positions in this rating) and simplification of obtaining construction permits by increasing the contribution to city social funds and the development of engineering and transport infrastructure (growth from the 35th to the 30th position).

According to the official statistical information, an analysis of the enterprises (by their size) in Ukraine in 2017 was carried out, namely: the structure and number of enterprises; the number of small or medium-sized enterprises by region and by type of economic activity. The attention was paid to the condition of entrepreneurship in the Kharkiv region, because the share of small business is sufficiently significant in the local budget revenues.

Value/originality. The authors consider entrepreneurship as a special type of business or the highest stage of its development, activity at its own risk of production, the performance of work and providing services. This is a rather difficult economic category that requires further research. In particular, the possibility of using the theoretical foundations of modeling and forecasting with the use of modern software products.

МОДЕЛІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

REGULATORY POLICY MODELS: THEORY AND PRACTICE OF APPLICATION IN AGRICULTURE

УДК 338.242:631.1

Онегіна В.М.
д.е.н., професор,завідувач кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
Шибаєва Н.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
Бабан Т.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Проведено ретроспективний аналіз економічних концепцій та визначено сучасний етап розвитку теоретичних поглядів на економічну політику – формування теорії суспільної економіки, яка створює підґрунтя для аналізу політики держави через призму економічної ефективності і справедливості та виступає інструментом поліпшення соціального добробуту. Доведено, що моделі регуляторної політики в аграрній сфері США і ЄС побудовані на основі положень синтезованої теорії суспільної економіки, що дає змогу підвищити їх наукову обґрунтованість, передбачуваність, визначати ефекти від застосованих інструментів та забезпечувати ефективність впливу держави. Запропоновано враховувати напрацювання світової та вітчизняної економічної науки у процесі формування моделі регуляторної політики в аграрній сфері України через включення принципу наукової обґрунтованості у нормативні та законодавчі акти, які визначають правові основи участі держави у регуляторній діяльності.

Ключові слова: *аграрна сфера, теорії регуляторної політики, модель регуляторної політики в аграрній сфері США, модель регуляторної політики в аграрній сфері ЄС.*

Проведен ретроспективный анализ экономических концепций и определен современный этап развития теоретических взглядов на экономическую политику – формирование теории общественной экономики, которая создает основу для анализа политики государства через призму экономической эффективности и справедливости и выступает инструментом улучшения социального благосостояния. Доказано, что модели регуляторной политики в аграрной сфере США и ЕС построены на основе положений синтезированной теории общественного экономики, что позволяет повысить их научную обоснованность, предсказуемость, определять эффекты от применяемых инструментов и обеспечивать эффективность влияния государства. Предложено учитывать наработки мировой и отечественной экономической науки в процессе формирования модели регуляторной политики в аграрной сфере Украины через включение принципа научной обоснованности в нормативные и законодательные акты, которые определяют правовые основы участия государства в регуляторной деятельности.

Ключевые слова: *аграрная сфера, теории регуляторной политики, модель регуляторной политики в аграрной сфере США, модель регуляторной политики в аграрной сфере ЕС.*

State regulatory policy is formed consciously or unknownly on the basis of theoretical concepts that determine the state's strategy, measures it takes, a set of instruments of influence. Based on the conducted retrospective analysis of economic concepts, it was determined that theory of the social economy presents current stage of development of theoretical views on economic policy. It was established that the applied value of the social economy theory lies in its ability to create the basis for analyzing the state policy through the prism of economic efficiency and justice and serve as an instrument for improving social well-being. The methodological tool of the social economy theory allows formulating and solving the following tasks: determine the conditions under which the state should participate in the regulation of market processes; analyze and design the state's policy; to find out the expediency and scope of public finances; analyze the distributive effects of taxation and public expenditures; to identify and minimize government failures. The provisions of the social economy theory explain the following features of agriculture: the seasonal imbalance of demand and supply in the markets of agricultural products; the imperfection of market competition; the presence of externalities; increased risk of economic activity; low mobility of resources; multifunctionality of agriculture. It is proven that regulatory policy models of the USA and the EU agriculture, despite certain differences, are based on the provisions of the synthesized theory of the social economy, and it allows them to increase their scientific validity, predictability, and to determine the effects of the applied instruments, and thus ensure the effectiveness of the state's influence on development of agriculture. It is proposed to take into account the work of world and domestic economic science in the process of forming a model of regulatory policy in Ukrainian agriculture through the inclusion of the scientific substantiation principles in normative and legislative acts that determine the legal basis for the participation of the state in regulatory activity in agriculture.

Key words: *agriculture, theory of regulatory policy, regulatory policy model of agriculture in the USA, regulatory policy model of agriculture in the EU.*

Постановка проблеми. Державне регулювання як складник розвитку та функціонування аграрної сфери має давню історію. Вперше на значущість аграрної сфери, регулювання сільськогосподарського виробництва звернули увагу представники фізіократії Ф. Кене, А. Тюрго, погляди яких ґрунтувалися на принципах лібералізму. Сучасне наукове бачення необхідності та доцільності державного регулювання аграрної сфери формують переважно положення класичної, неокласичної теорії, представлені у працях Дж. Мілля, А. Пігу, Ф. Батора, Дж. Ледьярда.

Особливості державного регулювання аграрної сфери на сучасному етапі пов'язані із притаманними їй функціями, які визначені у концепції багатофункціональності сільського господарства, та виключною роллю аграрної сфери у забезпеченні досягнення цілей сталого розвитку. Багатофункціональність аграрної сфери та виключна роль у досягненні цілей сталого розвитку є факторами, що визначають фундаментальну структуру державного регулювання, водночас реалізації економічної політики держави як актуальному прояву державного регулювання економіки передує обрання конкретної моделі, яка є оптимальною для досягнення цілей сталого розвитку визначеними інструментами в конкретних макро-, мезо-, мікроекономічних умовах. Регуляторна політика держави формується свідомо або несвідомо на підставі теоретичних уявлень, які визначають

стратегію, тактику заходів держави, набір інструментів впливу і в такий спосіб зумовлюють ефективність державного регулювання. За висловом Дж. Кейнса: «Ідеї економістів – і коли вони мають рацію, і коли помиляються – мають значно більше значення, ніж прийнято думати. Насправді саме вони і правлять світом» [11].

Отже, дослідження теоретичних поглядів, які становлять методологічну основу сучасних моделей регуляторної політики в аграрній сфері, має як теоретичне, так і прикладне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з державним регулюванням аграрної сфери, присвячені праці закордонних учених Р. Натсона, Дж. Пенна, Б. Фоінчбауха, в центрі уваги яких – теоретичні та прикладні аспекти функціонування аграрної сфери США. Об'єктом дослідження А. Метьюза, Я. Мітчелла, Д. Свіннена стали інструменти САП ЄС (спільної аграрної політики Європейського Союзу), їхній вплив на сталий розвиток аграрного сектору країн ЄС. Вітчизняними науковцями проаналізовано та узагальнено сучасні погляди науковців на проведення аграрної політики, доповнено та систематизовано основні положення традиційної, нової аграрної парадигми, парадигми мультифункціонального та глобального сільського господарства, визначено інституційну основу сучасної аграрної політики США та ЄС.

Еволюцію аграрної політики України розглянуто у праці О. Скидана. Державній підтримці аграрної сфери на засадах сталого розвитку присвячено праці О. Бородіної, Т. Зінчук, Л. Молдаван, Б. Пасхавера, О. Попової, О. Шубравської, Т. Калашнікової. Важливість застосування моделювання у процесі розроблення концептуально-прикладних основ регуляторної політики підкреслена у праці І. Колупаєвої. Феномен аграрної кризи у синергетичному зв'язку із роллю агросектору економіки у забезпеченні стійкості розвитку економічних систем розглянуто у праці С. Петрухи.

Віддаючи належне науковим здобуткам щодо обґрунтування доцільності і напрямів державного регулювання аграрної сфери, відмітимо, що питання узгодженості теоретичних положень із практичною реалізацією регуляторної політики потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз і узагальнення сучасних теорій державного регулювання як концептуальної основи для формування та практичної реалізації моделей регуляторної політики в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізації регуляторної політики держави передує розроблення її концепції як системи поглядів на економічні процеси, засобів їх розуміння та інтерпретації. Концепція політики ґрунтується на теоретичних поглядах представників окремого напряму економічної думки або ж є синтезом таких підходів. Уявлення про сутність і характер регуляторної політики держави змінювалися із розвитком суспільства, рішення щодо обраної концепції економічної політики, прийняті в минулому, можуть визначати і поточну економічну політику держави та одночасно обмежувати її ефективність.

Протягом XIX–XX ст. цілеспрямованих теоретичних концепцій регуляторної політики не було, дослідження регуляторної політики здійснювали у межах досліджень економічної політики держави загалом. Становлення і розвиток теорії економічної політики пов'язані з особливостями еволюції економічної науки та базуються на розходженнях у розумінні предмета економічної теорії – як частини філософії моралі, як науки про матеріальне багатство націй та як науки про раціональну поведінку людей. Концепції власне економічної політики як системи цілей, принципів, методів та інструментів їх втілення, розвивалися з часів меркантилістів, які визначали метою економічної політики могутність держави (показник могутності країни – запас дорогоцінних металів).

Метою економічної політики лібералізму, яка була сформована у межах класичної політичної економії, виступала максимізація суспільного добробуту за умови необмеженої свободи ринкової діяльності. Основи ліберальних поглядів були закладені представником фізіократів А. Тюрго [18, с. 459–465]. А. Сміт продовжував традиції фізіократів, а завершеного вигляду класична концепція економічної політики набула завдяки Дж.-Ст. Міллю, який дотримувався думки, що держава має захищати права власності, фінансувати науку, створювати ринкову інфраструктуру, проводити соціальну політику [14].

На формування класичної політичної економії, а у подальшому на формування маржиналізму, суттєвий вплив мали ідеї утилітарної теорії, засновник якої І. Бентам вважав метою суспільства «найбільше щастя найбільш можливої кількості людей» [8, с. 12]. Велику роль у формуванні теорії економічної політики відіграли сформульовані В. Парето теореми економіки добробуту та функції суспільного добробуту. Всебічно і ґрунтовно необхідність присутності держави у сферах підтримки безпеки, законності, правопорядку, фінансування суспільних благ, регулювання діяльності монополій, нейтралізації екстерналій проаналізував та довів А. Пігу [16]. Представники неокласичної теорії запровадили економічне моделювання як метод дослідження економічної політики.

Теоретичні дослідження функції добробуту сформували нормативну теорію (теорію економічної політики), яка базувалася на трьох теоремах добробуту і становила мейнстрим досліджень економічної політики. За словами У. Хендса, нормативна теорія пояснює «як має бути» [19].

К. Ерроу у «теоремі неможливості» визначив необхідні критерії досягнення суспільного добробуту при одночасному збереженні демократії і довів, що суспільний вибір не може бути одночасно і раціональним, і демократичним [20]. Але економічна дійсність не завжди узгоджувалася із припущеннями, на яких базувалася нормативна теорія, тому її подальший розвиток здійснювався шляхом модифікації функції добробуту, шляхом включення до неї поведінки держави.

Аналіз еволюції нормативної теорії (економічної політики) дає змогу зробити такі висновки: теорія вивчає методи організації господарської діяльності, спрямовані на максимізацію добробуту; визначає критерії добробуту суспільства та суб'єктів, рішення яких впливають на суспільний добробут; оцінює ефективність прийнятих рішень і пропонує нові, які краще відповідають певним цілям. Розвиток нормативної теорії політики визначив її обмеження у сфері прийняття рішень: економічна політика держави розглядалась як екзогенний фактор стосовно економічної системи.

Ідею про необхідність аналізу двосторонньої взаємодії ринку і держави висунув П. Самуельсон [17]. Дослідження Я. Тінбергена також виявили недоліки ізольованого підходу до аналізу економічної політики. Завдяки дослідженням Е. Доунса економічну політику держави стали розглядати як ендогенний фактор соціально-економічної системи [2].

Включення у теорію економічної політики функції голосування, яка аналізувала коливання у поведінці виборців, що мають найнижчий ступінь лояльності, а отже, і відображають найвищий ступінь реакції на політичні зміни, відбулося завдяки емпіричним дослідженням Г. Крамера [7].

Поступово економічна теорія добробуту як основа нормативної теорії трансформувалася у теорію суспільного вибору, яка набула розвитку завдяки Дж. Б'юкенену. Вважаємо, що основний внесок теорії суспільного вибору в розбудову сучасної теорії економічної політики полягає в акцентуванні уваги на визначенні ефективності економічної політики не лише формами та методами її реалізації, а й механізмом прийняття економічних рішень на політичному ринку.

Зазначимо, що теорії, які були альтернативними до нормативної теорії у XIX – на поч. XX ст., зокрема теорія Ф. Ліста, теорія Дж. Кейнса, теорія ордолібералізму В. Ойкена, на сучасному етапі належать до мейнстриму теорій економічної політики. До мейнстриму досліджень економічної політики належить і неокласична макроекономічна теорія, представники якої Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уолліс визначали неефективність економічної політики держави інформаційною асиметрією між державою та іншими економічними суб'єктами.

Внеском у формування теорії економічної політики було започаткування Р. Масгрейвом концепції «мериторних благ» [13], корисність яких споживачі не усвідомлюють повною мірою, як наслідок, попит на такі блага недостатній, їх обсяг є меншим із погляду суспільних інтересів. А завданням економічної політики держави є формування уподобань, що підвищать попит на ці блага.

Сучасний етап розвитку теоретичних поглядів на економічну політику характеризується формуванням теорії суспільної економіки (Public Economics) як синтезу усіх основних підходів в економічній теорії – неокласичного, кейнсіанського, нового інституціоналізму, які об'єднує предмет дослідження – блага, які повинна забезпечувати держава, їхні масштаби та кількість (рис. 1).

Прикладне значення теорії суспільної економіки полягає у тому, що вона створює підґрунтя для аналізу політики держави через призму економічної ефективності і справедливості та виступає інструментом поліпшення соціального добробуту. Методологічний інструментарій теорії суспільної економіки дозволяє формулювати та розв'язувати такі завдання: визначати умови, за яких держава має брати участь у регулюванні ринкових процесів; аналізувати і проектувати державну політику; з'ясовувати доцільність та обсяги використання державних фінансів; аналізувати розподільчі ефекти оподаткування і державних витрат; визначати та мінімізувати провали уряду.

Положення синтезованої теорії суспільної економіки виступають підґрунтям для формування, реалізації та аналізу ефективності регуляторної політики в аграрній сфері розвинутих країн та їх інтеграційних угруповань. Положення теорії суспільної економіки пояснюють такі особливості аграрної сфери, як сезонна незбалансованість попиту та пропозиції на ринках сільськогосподарської продукції, недосконалість ринкової конкуренції, наявність екстерналій, підвищений рівень ризику господарської діяльності, низька мобільність ресурсів, багатофункціональність аграрної сфери. Ці особливості зумовлюють складники моделей регуляторної політики в аграрній сфері.

Найбільш значущими складовими частинами моделі регуляторної політики США в аграрній сфері є середньострокове планування і програмування, вертикальна і горизонтальна узгодженість регулюючих інституцій, усталеність інститутів аграрної сфери, інституційна визначеність і функціональна спрямованість регуляторних заходів. Вона ґрунтується на постулатах кейнсіанської (щодо необхідності середньострокового планування), неоінституційної (щодо важливості ролі інститутів та інституцій) та інших теорій, які утворюють теорію суспільної економіки. У моделі враховані теоретичні положення про необхідність підтримки сукупного попиту, що узгоджується із кейнсіанською

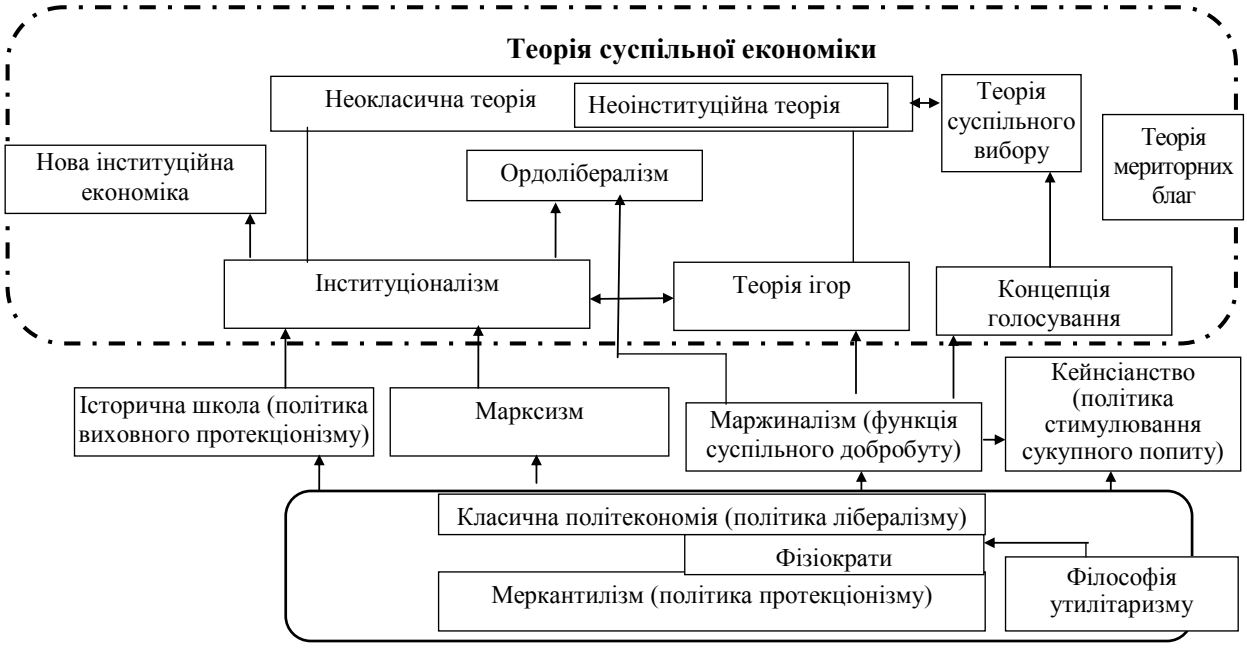


Рис. 1. Формування теорії суспільної економіки

теорією: найбільшу питому вагу у структурі державних видатків на фінансування аграрної сфери займають програми харчування SNAP (відповідно до Сільськогосподарського Акту 2014 р. – 80% від загального обсягу фінансування аграрної сфери у 2014–2018 рр.; відповідно до Сільськогосподарського Акту США 2018 р. у 2019–2023 рр. – заплановано понад 76%). У 2018 фінансовому році програми харчування охоплювали 40,3 млн осіб, що становило 12,3% населення США [3].

Така модель регуляторної політики, з одного боку забезпечує підвищення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції шляхом стимулювання сукупного попиту на неї, а з іншого – робить внесок у формування людського капіталу в умовах сталого розвитку шляхом забезпечення доступності продовольства для незабезпечених верств населення.

Зменшують невизначеність ведення сільськогосподарської діяльності в США державні програми страхування, фінансування яких займало 8% у 2014–2018 рр., а у 2019–2023 рр. заплановано 9%. Страхування основних культур (кукурудза, соя, пшениця, бавовна) у 2018 р. становило в середньому 87% їхніх посівних площ [5]. Такі програми узгоджуються з положеннями нової макроекономіки, ядро якої становить теорія раціональних очікувань Р. Лукаса.

Про усвідомлення важливості надання суспільних благ свідчить їх урахування у моделі регуляторної політики аграрної сфери США. Розробляються загальні екологічні правила для всіх сфер економічної діяльності, а також спеціальні, які регулюють сільськогосподарську діяльність, приклад яких наведено в таблиці 1.

Про увагу до соціальних аспектів розвитку сільських територій свідчать запроваджені програми, спрямовані на розв'язання соціальних проблем мешканців сільських територій. Незважаючи на невелику питому вагу цієї категорії видатків (менше 1%), їх фінансування в абсолютному вимірі у межах Сільськогосподарського Акту 2014 р. було збільшено порівняно із обсягами фінансування, визначеними попереднім Сільськогосподарським Актом та враховано у Сільськогосподарському Акті 2018 р.

У країнах ЄС регуляторні заходи держави стосовно аграрної сфери мають в своїй основі середньострокове планування, реалізуються переважно на наднаціональному рівні через САП ЄС, основні цілі якої були закріплені в ст. 39 Римського договору про створення ЄС [12]. Стратегічна мета САП залишається незмінною, але поточна ситуація на світових ринках, домовленості у рамках СОТ, з одного боку, і розбіжності у рівнях розвитку аграрної сфери країн ЄС, з іншого, обумовлюють необхідність визначення нових тактичних цілей і удосконалення інструментів політики. На початкових етапах (1962–1992 рр.) САП була спрямована на забезпечення доступним продовольством мешканців країн ЄС переважно через інструменти цінового регулювання, серед яких провідне місце посідали закупівельні ціни. Але починаючи з 1992 р. акцент було зроблено на таких інструментах як надання субсидій фермерам, що більшою мірою відповідає положенням неокласичної теорії, зокрема поглядам А. Маршалла та А. Пігу. Встановлені вимоги для фермерів щодо обов'язкових сівозмін, нормативів відновлення врожайності земель узгоджуються з положеннями

Таблиця 1

Загальні та спеціальні екологічні правила США

Загальні правила	Спеціальні правила
Закон про чисту воду (CWA) / Закон про безпечну питну воду (SDWA); Федеральний закон про боротьбу з інсектицидом, фунгіцидом і родентицидом (FIFRA); Закон про збереження та відновлення ресурсів (RCRA); Комплексний закон про охорону навколишнього середовища, компенсації і відповідальності (CERCLA / Superfund); Закон про чисте повітря (CAA); Закон про надзвичайне планування і право на знання суспільства (EPCRA).	Сільське господарство: закони і правила, які застосовуються в сільськогосподарській діяльності, фермерській діяльності залежно від виду занять; Сільське господарство: закони і правила, які застосовуються у сільськогосподарській діяльності відповідно до Статуту; Пасовища, перелоги – закони, правила, політика та управління.

Джерело: [1]

Таблиця 2

Загальні та специфічні цілі САП в період 2021–2027 років

Розбудова розумного і стійкого аграрного сектора, забезпечення продовольчої безпеки	Підвищення екологічності регулювання і сприяння цілі ЄС щодо довкілля та клімату	Зміцнення соціально-економічної структури сільських територій
Підтримка доходів фермерів, забезпечення продовольчої безпеки на території ЄС	Сприяння адаптації до змін клімату, а також стабільної енергії	Заохочення молодих фермерів і сприяння розвитку бізнесу у сільській місцевості
Підвищення ринкової орієнтації заходів, підвищення конкурентоспроможності у тому числі за рахунок наукових досліджень, цифрових технологій	Забезпечення сталого розвитку та ефективності регулювання природними ресурсами	Сприяння зайнятості, економічному зростанню, соціальної залученості в сільській місцевості, включаючи біоекономіку і стале лісове господарство
Покращення позицій фермерів у ланцюжку створення вартості	Забезпечення захисту біорізноманіття, посилення екосистемних послуг, збереження середовища існування і ландшафтів	Поліпшення реакції сільського господарства ЄС на суспільні потреби щодо безпечної якісної їжі та умов утримання с.-г. тварин
Сприяння розвитку знань, інновацій, цифрових технологій у сільському господарстві та сільській місцевості		

Джерело: [6]

інституційної теорії. Починаючи з 2000 р. тактичні цілі САП визначаються з урахуванням цілій та принципів сталого розвитку (багато з яких безпосередньо стосуються сільського господарства), підтвердженням чого є запровадження концепції багатофункціональності сільського господарства з одночасною лібералізацією регуляторних заходів держави в аграрній сфері.

Впровадження принципу крос відповідності у модель регуляторної політики аграрної сфери ЄС відповідає положенням теорії мериторних благ (регуляторні заходи держави мають бути спрямовані на створення інституційних умов для раціонального вибору індивідуумів через законодавчі обмеження).

Послідовність, узгодженість, а отже, ефективність заходів САП забезпечує система консультацій з громадськістю (що впливає на суспільний вибір), моніторингу та оцінки регуляторних заходів, інформування про плановані регуляторні заходи на наступні періоди, використання досягнень фундаментальної економічної науки. Так, цілі САП на 2021–2027 рр. та інструменти їх досягнення було оприлюднено у 2018 р. [4]. Своєчасність у поширенні інформації з точки зору теорії раціональних очікувань є фактором підвищення ефективності регуляторних заходів. Аналіз загальних цілей САП ЄС на 2021–2027 рр. свідчить, що вони не мають принципових відмінностей із стратегічними цілями, але містять уточнення в вигляді конкретних дев'яти цілей (табл. 2). Більше того, сприяння розвитку знань, інновацій та діджиталізація аграрної сфери – визначено як перехресну мету.

Новизна моделі регуляторної політики на 2021–2027 рр. (The New Delivery Model) полягає у переході від регулювання заснованого на виконанні нормативних вимог до регулювання спрямованого на досягнення результатів. Конкретизація цілей дозволить краще враховувати особливості і потреби країн-членів. Для цього уряди країн мають представити власні стратегічні плани досягнення конкретних цілей, інструменти керуючись ініціативою ЄК «бюджет, орієнтований на результати». Модифікація тактичних цілей та інструментів САП ґрунтується на теоретичних здобутках сучасної економічної науки та враховує конкретні умови здійснення економічної діяльності в аграрній сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Моделі регуляторної політики в аграрній сфері

США і ЄС, незважаючи на певні відмінності, побудовані на основі положень синтезованої теорії суспільної економіки, що дає змогу підвищити їх наукову обґрунтованість, передбачуваність, визначати ефекти від застосованих інструментів і, в такий спосіб, забезпечувати ефективність впливу держави на розвиток аграрної сфери. Водночас реалізація прикладних моделей регуляторної політики сприяє розвитку та удосконаленню теоретичних поглядів на економічну політику держави.

Врахування напрацювань світової та вітчизняної економічної науки у процесі формування моделі регуляторної політики в аграрній сфері України будуть сприяти підвищенню її ефективності через прийняття послідовних стратегічних несуперечливих рішень, які є передумовою для формування раціональних очікувань суб'єктів, зайнятих в аграрній сфері та її функціонування на засадах сталого розвитку. Для цього доречним є включення принципу наукової обґрунтованості у нормативні та законодавчі акти, які визначають правові основи участі держави у регуляторній діяльності в аграрній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agriculture: Laws and Regulations that Apply to Your Agricultural Operation by Farm Activity. URL: https://www.epa.gov/agriculture/agriculture-laws-and-regulations-apply-your-agricultural-operation-farm-activity (дата звернення: 25.03.2019).
2. An Economic Theory of Political Action in a DemocracyAnthony Downs Journal of Political Economy. Vol. 65, No. 2 (Apr., 1957), pp. 135.
3. Food Security and Nutrition Assistance. URL: https://www.ers.usda.gov/data-products/ag-and-food-statistics-charting-the-essentials/food-security-and-nutrition-assistance/ (дата звернення: 15.04.2019).
4. Future of the common agricultural policy. URL: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/future-cap_en. (дата звернення: 28.05.2019).
5. Majority of Crop Acres Covered by Crop Insurance. URL: https://www.fb.org/market-intel/majority-of-crop-acres-covered-by-crop-insurance (дата звернення: 28.05.2019).
6. Matthews, Alan. 2018. The EU's Common Agricultural Policy Post 2020: Directions of Change and Potential Trade and Market Effects. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).
7. Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior, 1896–1964. American Political Science Review, Vol. 65, No. 1 (Mar., 1971), pp. 131–143.
8. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. Москва : РОССПЭН, 1998. 415 с.
9. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки : монографія. Житомир : ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2008. 384 с.
10. Калашнікова Т.В. Удосконалення державної підтримки аграрних підприємств України в умовах глобалізації : монографія. Харків : «Влавке», 2014. 280 с.
11. Кейнс Дж. Общая теория занятости процента и денег. Антология зкономической классики / предисловие, составление И.А. Столярова. Москва : Мп «Зконов», 1993. 486 с.
12. Клименко І.В., Бугрій М.Г., Ус І.В. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. Аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2011. 19 с.
13. Масгрейв Р. А., Масгрейв П. Б. Государственные финансы: теория и практика / пер. с 5-го англ. изд. [1989]. Москва : Бизнес Атлас, 2009. 716 с.
14. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 2. Москва : Прогресс, 1980, 480 с.
15. Онегіна В.М., Шибаєва Н.В. Інституційна основа аграрної політики: українські реалії й досвід США та ЄС. *Економіка АПК*. № 1. (255). 2016. С. 18–23.
16. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2-х т. / пер с англ. Москва : Прогресс, 1985. 512 с.
17. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика. / пер. с англ. О. Л. Пелявского. Москва : СПб, 2012. 13–58 с.
18. Сперанская Л.Н. Экономические воззрения А. Тюрго / Всемирная история экономической мысли: В 6 томах / гл. ред. В.Н. Черковец. Москва : Мысль, 1987. Т. I : От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни. 606 с.
19. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее. *Вопросы экономики*. 2012. № 10. С. 52–75.
20. Эрроу К. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. Москва : ГУ ВШЭ, 2004. 204 с.

REFERENCES:

1. Agriculture: Laws and Regulations that Apply to Your Agricultural Operation by Farm Activity. Available at: https://www.epa.gov/agriculture/agriculture-laws-and-regulations-apply-your-agricultural-operation-farm-activity (accessed 25 March 2019).
2. An Economic Theory of Political Action in a DemocracyAnthony Downs Journal of Political Economy. Vol. 65, No. 2 (Apr., 1957), pp. 135.
3. Food Security and Nutrition Assistance. Available at: https://www.ers.usda.gov/data-products/ag-and-food-statistics-charting-the-essentials/food-security-and-nutrition-assistance/ (accessed 15 April 2019).
4. Future of the common agricultural policy. Available at: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/future-cap_en. (accessed 28 May 2019).
5. Majority of Crop Acres Covered by Crop Insurance. Available at: https://www.fb.org/market-intel/majority-of-crop-acres-covered-by-crop-insurance (accessed 28 May 2019).
6. Matthews, Alan. 2018. The EU's Common Agricultural Policy Post 2020: Directions of Change and Potential Trade and Market Effects. Geneva: Interna-

tional Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).

7. Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior, 1896–1964. American Political Science Review, Vol. 65, No. 1 (Mar., 1971), pp. 131–143.

8. Bentam I. (1998) Vvedenie v osnovaniya nravstvennosti i zakonodatelstva [Introduction to the foundations of morality and law]. Moskva: ROSSPEN, p. 415. (in Russian)

9. Zinchuk T.O. (2008) Yevropeiska intehratsiia: problemy adaptatsii ahrarnoho sektora ekonomiky [European integration: problems of adaptation of the agrarian sector of the economy]. Zhytomyr: DVNZ «Derzhavnyi ahroekolohichnyi universytet», p. 384. (in Ukranian)

10. Kalashnikova T.V. (2014) Udoskonalennia derzhavnoi pidtrymky ahrarnykh pidpryiemstv Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Improvement of state support of agrarian enterprises of Ukraine in the conditions of globalization]. Kharkiv: «Vlavke», p. 280. (in Ukranian)

11. Keyns Dzh. (1993) Obschaya teoriya zanyatosti protsenta i deneg. Antologiya zkonomicheskoy klassiki [General theory of employment of interest and money. Anthology of economic classics]. M.: Mp «Zkonov», p. 486. (in Russian)

12. Klymenko I.V., Buhrii M.H., Us I.V. (2011) Spilna ahrarna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: mozhlyvosti ta vyklyky dlia Ukrainy [The Common Agricultural Policy of the European Union: Opportunities and Challenges for Ukraine]. Analitychna dopovid. Kyiv: NISD, p. 19.

13. Masgreyv R.A., Masgreyv P.B. (2009) Gosudarstvennyie finansyi: teoriya i praktika [State finances: theory and practice]. Moskva: Biznes Atlas, p. 716. (in Russian)

14. Mill Dzh. St. (1980) Osnovyi politicheskoy ekonomii [The basics of political economy]. T. 2. Moskva: Progress, p. 480. (in Russian)

15. Onehina V.M., Shybaieva N.V. (2016) Instytutsiina osnova ahrarnoi polityky: ukrainski realii y dosvid SShA ta YeS [Institutional framework of agrarian policy: Ukrainian realities and experience of the USA and the EU]. Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex. No 1. (255). pp. 18–23.

16. Pigu A. (1985) Ekonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya [The Economic Theory of Welfare]. Moskva: Progress, p. 512. (in Russian)

17. Samuelson Paul E., Nordhaus William D. (2012) Ekonomika [Economics]. Moskva: SPb, p. 1358. (in Russian)

18. Speranskaya L.N. (1987) Ekonomicheskie vozzreniya A. Tyurgo / Vsemirnaya istoriya ekonomicheskoy myisli [World History of Economic Thought]. Moskva: Myisl, T.I: Ot zarozhdeniya ekonomicheskoy myisli do pervyih teoreticheskih sistem politicheskoy zhizni. p. 606. (in Russian)

19. Hends U. (2012) Normativnaya teoriya ratsionalnogo vyibora: proshloe, nastoyaschee i buduschee [Normative theory of rational choice: past, present and future]. Voprosyi ekonomiki – Economics. No 10. pp. 52–75.

20. Arrow K. (2004) Kollektivnyiy vyibor i individualnyie tsennosti [Collective Choice and Individual Values]. Moskva: GU VShE, p. 204. (in Russian).

Onegina Victoria
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics and Marketing
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
Shibaeva Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic and Marketing
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
Baban Tetiana
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic and Marketing
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

REGULATORY POLICY MODELS: THEORY AND PRACTICE OF APPLICATION IN AGRICULTURE

The purpose of the article. Nowadays government and its integration associations use a wide range of levers to influence the functioning of agriculture, which is explained by the peculiarities of economic activity in the industry and its role in achieving sustainable development goals. State regulatory policy is formed consciously or unknownly on the basis of theoretical concepts that determine the state's strategy, measures it takes, a set of instruments of influence, and thus determine the effectiveness of state's regulation. The study of theoretical views, which constitute the methodological basis of modern models of regulatory policy in agriculture, has both theoretical and applied significance. The goal of the article is to analyze and generalize modern theories on state regulation as a conceptual basis for the formation and practical implementation of regulatory policy models in agriculture.

Methodology. Principles of the modern economic science are methodological basis of the article. The following research methods were used: system-structural and retrospective analysis were used to establish modern theoretical basis for the study of the state's economic policy; induction and deduction were used to determine the dialectical connection of a single, special and general attributes in the regulatory policy of the leading countries and the theoretical principles for the regulatory policy models basis; generalization was used to formulate conclusions; prognostic was used to propose improvements of the domestic regulatory policy model.

Results. It was established that the present stage of the theoretical views on economic policy's development is characterized by the formation of the theory of the social economy (Public Economics) as a synthesis of all the basic approaches in economic theory: neoclassical, Keynesian, new institutionalism. The subject of research that combines all these theories is the benefits that should be provided by the state, their scale and numbers. The provisions of the social economy theory explain the following features of agriculture: the seasonal imbalance of demand and supply in the markets of agricultural products; the imperfection of market competition; the presence of externalities; increased risk of economic activity; low mobility of resources; multifunctionality of agriculture. It is determined that the applied value of the social economy theory lies in the fact that it creates the basis for the analysis of economic policy through the prism of economic efficiency and justice, and acts as an instrument for improving social well-being. The methodological tool of the social economy theory allows formulating and solving the following tasks: determine the conditions under which the state should participate in the regulation of market processes; analyze and design state's policy; to find out the expediency and scope of public finances; analyze the distributive effects of taxation and public expenditures; to identify and minimize government's failures.

It is proved that regulatory policy models of the USA and the EU agriculture, despite certain differences, are based on the provisions of the synthesized theory of the social economy, and it allows them to increase their scientific validity, predictability, and to determine the effects of the applied instruments, and thus ensure the effectiveness of the state's influence on development of agriculture.

Practical value. Taking into account the work of world and domestic economic science during the process of formulating regulatory policy, will help Ukraine's agriculture to increase its efficiency through the adoption of consistent strategic noncontradictory decisions, that are prerequisites for the formation of rational expectations of agricultural participants, and its functioning on the principles sustainable development. To this end, it is appropriate to include the principle of scientific substantiation in the normative and legislative acts that determine the legal basis for the participation of the state in regulatory activities in agriculture.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ INDUSTRY 4.0

INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ECONOMIC SUBJECTS ACCORDING TO INDUSTRY 4.0

УДК 334.7+339.9

Руденко Т.Ю.
студентка
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Скоробогатова Н.Є.
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено динаміку змін рівня міжнародної конкурентоспроможності національних економік країн світу як одного із головних факторів забезпечення сталого розвитку. Визначено, що глобальна конкуренція в промисловому секторі нині створює стимули для виявлення напрямів радикальних змін, застосування яких стимулюватиме підвищення рівня конкурентоспроможності кожного суб'єкта ринку. Доведено, що впровадження технологій Industry 4.0 – це шанс для промисловості досягнути максимальної ефективності. Країни, які швидко розвиваються за рахунок застосування інструментів Industry 4.0, мають високий рівень впровадження інновацій, демонструють високий ступінь технологічної готовності та рівень розвитку економіки. Країни, які мають нижчу інноваційну активність, не мають перспектив подальшого підвищення своїх позицій у міжнародних рейтингах за рівнем розвитку, міжнародної конкурентоспроможності тощо.

Ключові слова: *міжнародна конкурентоспроможність, Industry 4.0, технології Industry 4.0, ефективність виробництва, міжнародні рейтинги.*

В статье исследована динамика изменений уровня международной конкурентоспособности национальных экономик стран мира как одного из главных факторов обеспечения устойчивого развития. Определено, что глобальная конкуренция в промышленном секторе пока создает стимулы для выявления направлений радикальных изменений, применение которых будет стимулировать повышение уровня конкурентоспособности каждого субъекта рынка. Доказано, что внедрение технологий Industry 4.0 – это шанс для промышленности достичь максимальной эффективности. Страны, которые быстро развиваются за счет применения инструментов Industry 4.0, имеют высокий уровень внедрения инноваций, демонстрируют высокую степень технологической готовности и уровень развития экономики. Страны, которые имеют более низкую инновационную активность, не имеют перспектив дальнейшего повышения своих позиций в международных рейтингах по уровню развития, международной конкурентоспособности и т.д.

Ключевые слова: *международная конкурентоспособность, Industry 4.0, технологии Industry 4.0, эффективность производства, международные рейтинги.*

The article analyzes the international dynamics of level changes of national economies competitiveness of the countries as one of the main factors of ensuring sustainable development. It has been determined that global competition in the industrial sector is currently creating incentives for identifying areas of progressive change, which will stimulate the increase of the competitiveness of each market entity. After three industrial revolutions, the combination of advanced Internet technologies causes changes in production and is called Industry 4.0 or The Fourth industrial revolution. It is proved that the introduction of Technology Industry 4.0 – is an undoubted chance for the industry to achieve maximum efficiency, due to automation in the production process. The study found that countries that are rapidly developing through the use of Industry 4.0 tools have a high level of innovation, demonstrate a high degree of technological readiness and the level of economic development. It has been proved that countries with lower innovation activity do not have the prospects of further increasing their positions in international ratings by the level of development, international competitiveness, etc. In order to increase the efficiency of business entities of Ukraine and improve the level of international competitiveness of the country, the main directions and initiatives of the industry 4.0 development strategy are proposed, which includes the established priorities and creation of the innovation system for high-tech sectors of Ukraine. The prospects for the introduction of technologies in the world are formed, on the basis of which the strategy of increasing the international competitiveness of domestic enterprises is assessed and the methodological approach to assessing the level of international competitiveness as a result of the industry 4.0 tools is improved. Such an approach enables manufacturers to enter another market segment with more competitive players with a view to increasing labor productivity to ensure economic growth and increase international competitiveness.

Key words: *international competitiveness, industry 4.0, technology industry 4.0, production efficiency, international rankings.*

Постановка проблеми. Підвищення вимог до конкурентоспроможності країн зумовлене постійними змінами в економіці кожної країни загалом та з огляду на особливості умов господарювання у ній. Особливістю сучасного етапу розвитку є активне запровадження інструментів INDUSTRY 4.0 як в економічне, так і в повсякденне життя суспільства. Тому актуальним є дослідження тенденцій розвитку економіки провідних країн світу та країн зі схожими вихідними умовами з Україною задля виявлення закономірностей та потенціалу підвищення міжнародної конкурентоспроможності нашої країни на макро- та мікрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх працях сутність поняття «концепція Industry 4.0» досліджували такі науковці та вчені, як М. Рюсман, М. Лоренц, Ф. Герберт, М. Вальднер, Я. Юстус, П. Енгель, М. Харніш, Р. Шлепфер, В. Вальстер, Г. Хамчишкін, Ястреб Н. А. та Джей Лі. Авторами було визначено сутність цієї концепції, основні інструменти її реалізації, проте нині залишаються не досить дослідженими питання впливу четвертої промислової революції на економічний добробут країн, міжнародну конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення теоретичних положень та надання практичних рекомендації щодо забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн та їх господарюючих суб'єктів в умовах Industry 4.0.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна конкурентоспроможність країни

є головним завданням у стратегії досягнення поставлених цілей, активно використовуючи міжнародний простір функціонування підприємства як елемент розвитку. Вагомим у дослідженні конкурентоспроможності країни є інноваційний складник, тому варто зосередити увагу на показниках, що визначають рівень інноваційного розвитку країни. Для ґрунтовного аналізу чинників формування конкурентоспроможності було сформовано вибірку з трьох груп країн за рівнем інноваційної активності: високим (США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Південна Корея, Франція, Китай), середнім (Угорщина, Польща, Казахстан, Словаччина, Болгарія, Україна, Білорусь) та низьким (Ефіопія, Киргизстан, Пакистан, Нігерія, Венесуела, Ємен, Чад), місце у міжнародних рейтингах яких наведено у табл. 1.

Країни із високим ступенем інноваційної активності є більш конкурентоспроможними, як свідчать дані табл. 1. США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Південна Корея, Франція та Китай характеризуються високим рівнем впровадження інновацій, демонструють високий ступінь технологічної готовності та рівень розвитку бізнесу, багатий ресурсний потенціал, висококваліфіковану робочу силу, можливість розвивати дослідження та розроблення у всьому спектрі науки та технології. Країни із середнім рівнем розвитку інноваційної активності мають потенціал до зростання, але через забезпечення неповною мірою сучасними технологіями, недостатнє фінансування та потребу у кваліфікованих кадрах не можуть стабільно підвищувати інноваційний складник. Країни з низьким рівнем інноваційної активності – переважно країни з нестабільною економічною ситуацією та низьким рівнем життя.

Показник «глобальний індекс інновацій» дає змогу оцінити ефективність зусиль розвитку інновацій в тій чи іншій країні [2]. США, Нідерланди та Німеччина демонструють найвищі позиції – активно фінансують у нові технології, роблять акцент на тих галузях, що є найбільш прибутковими.

У 2016 році країнами із високим рівнем інноваційної активності було використано технології Industry 4.0, як наведено на рис. 1.

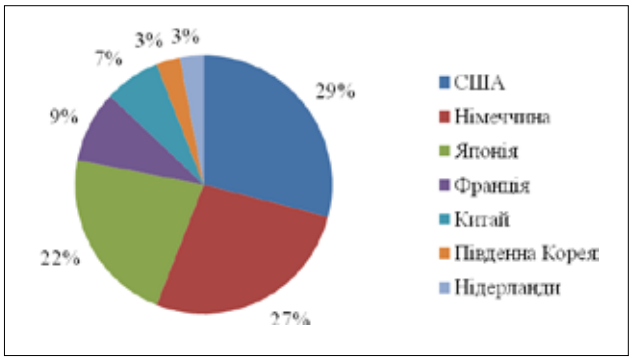


Рис. 1. Структурний розподіл країн-лідерів в Industry 4.0 у 2016 році

Джерело: сформовано на основі [3]

Таблиця 1

Місце досліджуваних країн у міжнародних рейтингах 2012–2018 рр.

Рівень інноваційної активності	Країни	Індекс глобальної конкурентоспроможності			Глобальний індекс інновацій		
		2012	2014	2018	2012	2014	2018
Високий	США	5	5	1	10	6	6
	Німеччина	6	4	3	15	13	9
	Нідерланди	7	8	6	6	5	2
	Японія	9	9	5	25	21	13
	Південна Корея	19	25	15	21	16	13
	Франція	18	23	17	24	22	16
	Китай	26	29	28	34	29	17
Середній	Угорщина	48	63	60	31	35	33
	Польща	41	43	37	44	45	39
	Казахстан	72	50	59	83	79	74
	Словаччина	56	70	35	26	28	30
	Болгарія	74	54	51	42	44	37
	Україна	82	76	83	63	63	43
	Білорусь	н/д	н/д	н/д	78	58	86
Низький	Ефіопія	121	118	97	130	126	н/д
	Киргизстан	127	108	97	107	112	34
	Пакистан	124	129	107	132	134	109
	Нігерія	115	127	115	122	110	118
	Венесуела	126	131	127	118	122	н/д
	Ємен	140	142	139	139	141	126
	Чад	139	143	140	н/д	н/д	н/д

Джерело: сформовано на основі [1; 2]

Такими країнами стали США (29%), Німеччина (27%), Японія (22%), Франція (9%), Китай (7%), Південна Корея (3%), Нідерланди (3%) [3].

Наведений на рис. 1 структурний розподіл показує результати опитування експертів з 559 промислових підприємств, які висловили свою думку про країни-лідери в галузі Industry 4.0 в 2018 році. Серед експертів 20% заявили, що Японія зараз є країною-лідером у цьому тренді [4].

Доцільно надалі досліджувати країни із високою та середньою інноваційною активністю, орієнтуючись на досвід та потенціал цих держав. З метою виявлення загальних тенденцій розвитку країн із високим та середнім рівнем інноваційної активності систематизовано галузі сучасних пріоритетних виробничих технологій (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, країни із високою інноваційною активністю більше спроможні до диверсифікації виробництва за рахунок більших можливостей у фінансуванні та технологічному розвитку. Країни із середньою інноваційною активністю мають меншу кількість прогресивних технологій і зосереджуються на пріоритетних галузях та інтенсивно реалізують свою діяльність у них.

Обсяги поточних та майбутніх інвестицій у різних галузях, що впровадили Industry 4.0, наведено на рис. 2.

Статистика обсягу поточних та майбутніх інвестицій показує очікуваний рівень вкладення коштів в умовах Industry 4.0 у цифрові операційні рішення за галузями до 2020 року, згідно з даними 2016 року. Найбільше грошових коштів вкладатиметься в електроніку (243 млрд дол. США), проектування і будівництво (195 млрд дол. США) та промислове виробництво (177 млрд дол. США). Внаслідок стрімкого зростання обсягу ринку електроніки та швидкої окупності коштів ця галузь залишатиметься найпривабливішою для інвестування і в майбутньому. Інвестування в промисловість – високодохідний спосіб, що має довгостроковий характер і окупається в середньому протягом 5–10 років. Постійна модернізація і поява нових видів і промислових секторів неодмінно формує різні стратегії і підходи до інвестування в промисловість. За рахунок високої рентабельності вкладень та їх безпеки проектування та будівництво – набагато привабливіший сектор серед інших.

Нині в Україні інноваційний сектор не в змозі забезпечити собі стабільне зростання та підвищити міжнародну конкурентоспроможність в умовах Industry 4.0. Немає чіткого плану розвитку концепції науково-технічних та інноваційних національних пріоритетів, системного управління інноваціями з боку держави, що зумовлено нестабільністю та суперечливістю нормативно-правової бази інноваційної діяльності та неповним використанням потенціалу науки. Для вирішення цих проблем було створено стратегію розвитку, що визначає основні напрями та стратегію розвитку:

– визначення пріоритетних високотехнологічних секторів для країни;

Таблиця 2

Пріоритетні напрями виробничих технологій за країнами

Країни	Сучасні пріоритетні технології
Німеччина, Франція, Нідерланди, Угорщина, Польща, Словаччина, Болгарія	– сучасні матеріали; – промислові біотехнології; – мікро- та наноелектроніка; – нанотехнології і фотоніка; – адаптивні і розумні виробничі системи; – цифрове, віртуальне і ресурсоефективне виробництво; – виробництво, орієнтоване на споживача;
США, Японія, Південна Корея	– сенсори, вимірювання і контроль процесів; – сучасний дизайн матеріалів, технології синтезу і обробки; – технології візуалізації, інформатика і цифрове виробництво; – промислові нанотехнології; – виробництво гнучкої електроніки; – виробничі біотехнології; – 3D-друк; – сучасне виробництво і обладнання для тестування (контролю якості); – промислова робототехніка; – сучасні технології формоутворення і з’єднання;
Китай	– біоінженерія; – високопродуктивні технології і обладнання; – сучасні матеріали; – «розумні технології»;
Казахстан, Україна, Білорусь	інформаційно-комунікаційні технології в галузі розроблення програмного забезпечення; промислові нанобіотехнології (біомедицина і фармацевтична галузь, нові аграрні технології); математичне моделювання для створення розумних виробництв; космічні дослідження і розроблення (зокрема, розроблення важких ракет)

Джерело: сформовано на основі [5; 6]

Рис. 2. Середньорічні інвестиції у цифрові операції Industry 4.0 протягом 2016–2020 рр. за галузями у всьому світі (у млрд дол. США)

Джерело: сформовано автором на основі [7]

– створення інноваційної системи промислових високотехнологічних сегментів;

– масштабне оцифрування ключових галузей у промисловому секторі, енергетиці та інфраструктурі;

– повна інтеграція інноваційних технологій Industry 4.0 для стратегій воєнно-промислового комплексу (ВПК);

– інтернаціоналізація та інтеграція у міжнародному середовищі.

Водночас для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України вважаємо необхідним підвищення рівня конкурентоспроможності виробничого сектору, що полягає у такому:

– створення належного рівня державного регулювання економіки та законодавчої бази, зокрема у сфері інновацій;

– забезпечення всіх умов готовності підприємств до інновацій (більшість українських підприємств копіюють нововведення, а не створюють власні розробки);

– стимулювання розвитку співпраці між промисловістю та університетами у науково-дослідній діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать, що у світовій економіці все більшого значення набуває промислове виробництво як фактор зростання конкурентоспроможності країн світу. Аналіз сучасного стану конкурентоспроможності за рейтингами індексу глобальної конкурентоспроможності та індексу інноваційної активності показав, що успіх країн із високою інноваційною активністю нерозривно пов'язаний з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, що зумовлене активним застосуванням технологій концепції Industry 4.0. Ці країни стимулюють розвиток інноваційної діяльності, постійно удосконалюють технологічні рішення та виробляють і експортують високотехнологічну продукцію. Серед основних переваг від упровадження технологій Industry 4.0 можна виділити підвищення якості виготовлення продукції за рахунок автоматизації виробничого процесу, гнучкості до змін та вимог споживача, економії використання ресурсів, зменшення помилок та зростання продуктивності праці. Україна зараз перебуває на початковому етапі впровадження технологій Industry 4.0, проте вже зіткнулася із перешкодами, що стримують підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни. Запропонована стратегія визначить нові пріоритети та напрями для розвитку інноваційного сектору в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Innovation Index 2018. WIPO: веб-сайт. URL: https://www.wipo.int (дата звернення: 13.06.2019).

2. Рейтинг конкурентоспособности стан мира. Institute of management development: веб-сайт. URL: https://gtmarket.ru (дата звернення: 13.06.2019).

3. Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій в країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем: монографія. Харків: 2017. 448 с.

4. Currently leading in Industry 4.0. The Statistics Portal: веб-сайт. URL: https://www.statista.com/statistics/6676348 (дата звернення: 13.06.2019).

5. Перспективы развития киберфизических систем. Control Engineering: веб-сайт. URL: https://controlengrussia.com/innovatsii/kiberfizicheskie-sistemy/ (дата звернення: 13.06.2019).

6. Чехарин Е.Е. Большие данные: большие проблемы: Перспективы науки и образования: ПНиО, 2016. № 3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/bolshie-dannye-bolshie-problemy (дата звернення: 13.06.2019).

7. Наскільки високі поточні та майбутні інвестиції Вашої компанії в рішення для цифрових операцій? Статистичний портал: веб-сайт. URL: https://www.statista.com//worldwide-industry4-digital-operation-investments (дата звернення: 13.06.2019).

REFERENCES:

1. The Global Innovation Index (2016) World Intellectual Property Organization, available at: https://www.wipo.int (accessed 13 June 2019).
2. Institute of management development (2019) Rejting konkurentosposobnosti stran mira [World Competitiveness Rating], available at: https://gtmarket.ru (accessed 13 June 2019).
3. Matyushenko, I. Yu. (2017) Perspektyvy rozvytku konverhentnykh tekhnolohii v krainakh svitu y Ukraini dlia vyrishennia hlobalnykh problem [Prospects for the development of convergent technologies in the countries of the world and Ukraine to solve global problems]. Kharkiv: p. 448.
4. Currently leading in Industry 4.0 (2019) The Statistics Portal, available at: https://www.statista.com/statistics/6676348 (accessed 13 June 2019).
5. Control Engineering (2019) Perspektivyi razvitiya kiberfizicheskih sistem [Prospects for the development of cyber-physics systems], available at: https://controlengrussia.com (accessed 13 June 2019).
6. Cheharyn, E.E. (2016) Bolshie dannie: bolshie problemi [Big data: big problems], no. № 3. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/bolshie-dannye-bolshie-problemy (accessed 13 June 2019).
7. Statistuchniyi portal (2019) Naskilki visoki potochni ta mayibutni investitsii Vashoyi compamiyi v rishennya dlya cyfrovyx operacij? [NaskIlki visokI potochnI ta maybutnI InvestitsIYi VashoYi kompanIYi v rIshennya dlya tsifrovih operatsIy?], available at: https://www.statista.com/statistics/worldwide-industry4-digital (accessed 13 June 2019).

Rudenko Tetyana
Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Skorobogatova Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY 4.0

The purpose of the article. Industrial production is now driven by global competition and the need for rapid production adaptation in terms of continuously changing market demands. These requirements can only be fulfilled by the advanced achievements of the current production technology. Industry 4.0 enables us to combine the world of online technology with the world of industrial production. In general, the integration of machines and human work together with the Internet allows us to gather significant amounts of information about the production process. This will bring businesses to a new arena with more competitive firms. It will also increase capacity and increase production through outsourcing of the usual industrial entrepreneurs who do not produce new technologies. The purpose of the study is to analyze the general state of countries competitiveness in Industry 4.0. condition.

Methodology. Methodological work on the formation of Industry 4.0 concept; statistical and analytical data on the level of competitiveness of countries and the factors that are affecting it; literary sources on problems, assessments and raising the level of international competitiveness of enterprises in the conditions of Industry 4.0.

Results. The research has shown that sustainable development of the innovative component is necessary for ensuring the sustainable growth of the world countries competitiveness. Implementation of Technology Industry 4.0 provides an absolute push for enterprises within the country to achieve maximum efficiency. The results of the analysis showed that countries with high innovation activity were more competitive and technologically advanced due to the use of components of the concept Industry 4.0, while countries with average innovation activity – the countries of the former USSR – have incomplete problems of the 30 years ago roots, which restrain their growth, but do not lose their potential and partly use the Industry 4.0 tools.

Practical implications. The practical value of work is the possibility of introducing the given recommendations in the activities of economic entities of Ukraine in order to increase the efficiency of their activities and, as a consequence, the level of international competitiveness of the country. Further research requires the development of practical recommendations for improving the economic sustainability of enterprises in the sectoral context, taking into account the implementation of Industry 4.0 tools.

Value/originality. The scientific newness of the work is the development of recommendations for raising the level of international competitiveness of Ukraine, based on the analysis of domestic and world experience in the implementation of tools Industry 4.0, namely: the identification of priority high-tech sectors for the country, the creation of an innovation system of industrial high-tech segments, the full integration of innovative technologies Industry 4.0 for strategies of the military-industrial complex (MIC) and internationalization and integration in the international environment.

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ
GEO-ECONOMIC PRIORITIES OF UKRAINE

УДК 330.101

Танасієнко Н.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницький національний університет
Федорчук М.В.
магістр
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто історію виникнення геоекономіки як науки, її розвиток та тісний взаємозв'язок з Україною. Визначено основні проблеми держави в геоекономічній політиці. Цими проблемами є багатовекторність політики, залежність і від Сходу, і від Заходу, позаблоковість, відсутність геоекономічної стратегії тощо. Оскільки Україна однією з перших підписала угоду про Партнерство і Співробітництво з ЄС 16 червня 1994 року, у якій було анонсовано посилення співпраці між Україною та ЄС та створення зони вільної торгівлі, то нині актуальним є питання створення зони вільної торгівлі та входження країни до ЄС. Також необхідно переглянути та створити нову «Стратегію інтеграції України до ЄС», адже стратегія, розрахована до 2007 року, давно завершилася, а нові стратегії виявилися неефективними. Проаналізовано основні індексні показники та порівняно з показниками сусідніх держав. На основі порівняння індексів з показниками сусідніх держав зроблено висновки про стан економіки в Україні. Перераховано критерії, які необхідні для участі в економічному та валютному союзі (ЕВС), та порівняно значення цих критеріїв в Україні з необхідними мінімальними значеннями. Запропоновано слідувати одному вектору розвитку – європейській інтеграції, що був визнаний пріоритетним вектором. Проте необхідно не забувати про партнерство з іншими світовими блоками та державами.

Ключові слова: *геоекономіка, геоекономічна політика, геоекономічний розвиток, євроінтеграція, індекси глобальних економічних рейтингів, економічний та валютний союз, геоекономічні пріоритети.*

В статье рассмотрена история возникновения геоэкономики как науки, ее развитие и тесная взаимосвязь с Украиной. Определены основные проблемы государства в геоэкономической политике. Этими проблемами являются многовекторность политики, зависимость и от Востока, и от Запада, внеблоковость, отсутствие геоэкономической стратегии и тому подобное. Поскольку Украина одной из первых подписала соглашение о партнерстве и сотрудничестве с ЕС 16 июня 1994 года, в котором было анонсировано усиление сотрудничества между Украиной и ЕС и создании зоны свободной торговли, то на сегодня актуальным является вопрос создания зоны свободной торговли и вхождения страны в ЕС. Также необходимо пересмотреть и создать новую «Стратегию интеграции Украины в ЕС», ведь стратегия, рассчитанная до 2007 года, давно завершилась, а новые стратегии оказались неэффективными. Проанализированы основные индексные показатели по сравнению с показателями соседних государств. На основе сравнения индексов с показателями соседних государств сделаны выводы о состоянии экономики в Украине. Перечислено критерии, необходимые для участия в экономическом и валютном союзе (ЭВС), и сравнено значения этих критериев в Украине с необходимыми минимальными значениями. Предложено следовать одному вектору развития – европейской интеграции, был признан приоритетным вектором. Однако, необходимо не забывать о партнерстве с другими мировыми блоками и государствами.

Ключевые слова: *геоэкономика, геоэкономическая политика, геоэкономическое развитие, евроинтеграция, индексы глобальных экономических рейтингов, экономический и валютный союз, геоэкономические приоритеты.*

The article deals with the history of the emergence of geoeconomics as a science, its development and close interconnection with Ukraine. The basic problems of the state in geoeconomic politics are determined. These problems are multidirectional policies, dependence on both the East and the West, non-alignment, lack of geo-economic strategy, and so on. The main indexes are analyzed and compared with the indicators of neighboring states. Based on the comparison of indexes with neighboring states and countries of the former CIS, are made conclusions about the state of the economy in Ukraine. The criteria for participation in the Economic and Monetary Union (EMU) are listed, and the comparative significance of these criteria in Ukraine with the necessary minimum values are given. In general, Ukraine's national interests in the field of external relations can be divided into 3 main groups, such as: strategic, geopolitical and geo-economic interests related to ensuring the national security of Ukraine, recognition and protection of its independence; economic interests, which manifest themselves in the desire of the state to integrate into the world economy; regional, subregional, and local interests. It is proposed to follow one vector of development – European integration, which was recognized as a priority vector. Nevertheless, we must not forget about partnership with other world blocs and states. When choosing national priorities in integration processes and geo-economic policy, the following factors should be taken into account: the real possibilities of the domestic economy; the specifics of production and resource potential; the situation of the domestic market; peculiarities of the branch and regional structure, etc. It is also recommended that an active and flexible foreign policy be pursued in such areas as strengthening and developing bilateral relations, strengthening relations with the EU and expanding participation in European regional cooperation, active membership of the United Nations and other international organizations, strengthening cooperation with the USA, China and India.

Key words: *geoeconomics, geoeconomic policy, geoeconomic development, eurointegration, indices of global economic ratings, economic and monetary union, geo-economic priorities.*

Постановка проблеми. З часу здобуття Україною незалежності у держави не було чіткої стратегії щодо геоекономічної політики. Ще до початку зміни Україною своєї геоекономічної політики у зв'язку з подіями на сході країни, держава не мала поняття, який вектор обрати та куди рухатися далі, а головним принципом були намагання досягти багатовекторної співпраці з ЄС та Заходом в економічній, політичній, та військовій сфері при повній залежності від Росії, в тому числі, виробництва, яке було орієнтоване на ринки країн СНД.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загалом геоекономіка є відносно новим напрямом, який нещодавно зародився. Сам напрям почав формуватися лише у 90-ті роки XX століття. Його автором став Едвард Люттвак, американець, який на той час був консультантом Ради з національної безпеки. Оскільки холодна війна між СРСР та

США не припинялася, а лише заморожувалась на деякий час, то з розвитком економіки Едвард Люттвак констатував, що геополітика поступово починає переходити в геоекономіку, таким чином, конкуренція великих держав за право бути найсильнішою у світі почала переходити з воєнної у економічну сферу. Паралельно в Європі почала формуватися власна думка щодо геоекономіки, яка мала незначні відмінності від американської. Так, італійська геоекономічна думка розпочалася з 1991 року з праці генерала Карла Жана, який опублікував статтю «Геоекономіка. Інструментарій, стратегія і тактика». Окрім нього, над новим напрямом працювали П. Савоне, С. Сіоре, Ф. Бруні Рочча. Італійці визначали геоекономіку як дисципліну, де головними діючими особами є держави. В Україні з часів здобуття незалежності дослідженням і вирішенням проблем геоекономіки займалися В.О. Дергачов, О.С. Осельська, В.Є. Новицький В.Є. та інші.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення розвитку української геоекономічної думки з часів незалежності і донині, а також пріоритети в геоекономіці України натепер та проблеми, які перешкоджають реалізації геоекономічної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку необхідно чітко визначити, що таке геоекономіка. Визначень є досить багато, проте незаперечним є той факт, що геоекономіка виникла у 90-х роках XX століття як нове русло у геополітиці. Одні джерела говорять, що геоекономіка – це концептуальні принципи, що відображають інтерпретацію глобального світу крізь систему економічних атрибутів. Другий варіант визначення геоекономіки – винесена за національні межі система економічних атрибутів та економічних відносин, що визначають контур глобального економічного простору, у якому розгортаються світові економічні процеси [1]. В останні роки також виник термін «геоекономічна політика», під яким розуміють комплекс дій, який спрямований на встановлення вигідних торговельно-економічних зв'язків та покращення умов світової економічної інтеграції країн. У зв'язку з цим предметом геоекономіки є не сукупність національних економік, а нова наднаціональна економічна популяція. Механізми функціонування геоекономіки зумовлені такими факторами: модифікацією товарного виробництва через глобалізацію виробничо-інвестиційного співробітництва; формуванням у надрах світового господарства інтернаціоналізованих відтворювальних циклів; формуванням нової фінансової системи – так званих геофінансів.

Для України становлення незалежності збіглося в часі з появою геоекономіки. Після здобуття незалежності визначення геоекономічної політики країни стало одним із найгостріших питань в розвитку держави. Геоекономічна політика є важливим фактором у виборі ефективної національної геоекономічної моделі, що означає побудову ефективного співробітництва з тими чи іншими країнами та можливу переорієнтацію економіки. Визначення пріоритетів геоекономічного розвитку країни має спиратися на особливості зовнішньої економічної політики держави, орієнтації економіки країни на відповідний ринок, розвиненість міжнародних ринків, можливість залучення інвестицій та ділових партнерів в державу, особливостей міжнародного руху капіталів, валютних операцій тощо.

Головним економіко-правовим документом, який регламентує розвиток зовнішньоекономічної політики України і, відповідно, включення її до системи світового господарства є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який був прийнятий в квітні 1991 року [3]. У законі прописано, що народ України має виключне право самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами України. Сам закон за багато часу зазнав безліч поправок, проте, загалом в Законі детально викладено принципи зовнішньоекономічної діяльності, а також чинні права та обов'язки суб'єктів міжнародних економічних відносин, тощо.

З одного боку, Україна не відмовлялась від співпраці з країнами СНД, з іншого боку, Україна визначила своїм пріоритетом інтеграцію у світове господарство і поставила перед собою ціль стати повноправним членом ЄС. Таким чином, Україна першою з країн колишнього СРСР уклала угоду про Партнерство і Співробітництво з ЄС 16 червня 1994 року. В самій угоді було прописано, що до початку нового століття має значно посилитися співпраця між країнами ЄС так Україною, утворення у майбутньому зони вільної торгівлі, проте не було ніяких гарантій та визначених термінів вступу України до ЄС. У 1994–1996 роках в ЄС було ухвалено Спільну позицію щодо України, яка в основному підтримувала незалежність України, територіальну цілісність країни, виступала за економічні та демократичні перетворення в ній, а також схвалювала інтеграцію України до світової економіки. 1 березня 1998 року набула чинності Угода про Партнерство та Співробітництво, а 11 червня 1998 року за Указом Президента України було затверджено першу «Стратегію інтеграції України до ЄС», що була розрахована до 2007 року. Проте водночас Україна розвивала інтеграційні процеси з країнами СНД, що вилилося в наміри утворити Єдиний Економічний Простір країнами бувшого СРСР, в тому числі й Україною. Як відомо, не буває успішної інтеграції одночасно в декілька економічних просторів, найуспішнішим варіантом є вибір одного економічного простору та співпраця з іншими. Через довге балансування України та відсутність чіткого вибору назріло невдоволення в суспільстві, яке в

більшості було за інтеграцію в ЄС, що вилилося в Революцію 2014 року. У зв'язку з подіями цього ж року було прийнято рішення про швидке підписання Асоціації з ЄС та відмову від співпраці з Росією та Єдиним Економічним Простором.

Через орієнтованість економіки України на країни СНД, зникнення великих виробничих заводів через їх банкрутство, закриття, та інші причини Україна втратила багато часу в розвитку. Проблема переорієнтації економіки постала з часів формування незалежності України. До 2014 року економіка була орієнтована на Росію, і у зв'язку з переорієнтацією своєї економіки та вибором європейської інтеграції економіка нашої держави переживає болючий процес трансформації. Нині Україна з Молдовою змінюється місцями в рейтингу найбідніших країн Європи за рівнем ВВП на душу населення. Для прикладу, ВВП у Люксембурзі на душу населення перевищує ВВП в Україні в 25 разів, в Німеччині – в 17 разів, в Польщі – в 6 разів (дані МВФ). Причини такого низького рівня ВВП в Україні можна поділити на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивними причинами є залежність від економіки сусідньої Росії. Нині діє заборона, точніше, обмеження на торгівлю з РФ та експорт-імпорт товарів у цю державу. У зв'язку з цим у країні різко зменшився експорт та підвищився імпорт більш дорожчої продукції. Іншою об'єктивною причиною є те, що країна не встигла відійти від кризи 2008 року, як почалася нова, внутрішня криза. Іншою об'єктивною причиною є бойові дії на Сході країни, які спричинили багато проблем в економіці. По-перше, Україна втратила потужний паливно-енергетичний комплекс Донбасу, адже велика частина шахт та підприємств перебуває на непідконтрольній країні території. По-друге, ця ситуація погіршила і так не найкращий інвестиційний клімат в країні. І, по-третє, ця ситуація перешкоджає інтеграції України в простір ЄС та поступовому вступу в НАТО.

Суб'єктивними причинами низького рівня ВВП в країні є недостатній темп реформ, відсутність широкої співпраці з потенційними інвесторами, відсутність реформ та зменшення податкового навантаження для покращення інвестиційного клімату, великий рівень тіньової економіки, відсутність розгорнутого рекламування товарів за кордоном, які виробляються в Україні, порівняно невелика кількість виробництва готової продукції у порівнянні з продажем первинної сировини.

Питання геоекономічної політики держави та пріоритети тісно пов'язані з інтеграцією України в Європейські структури. Євроінтеграція – ключовий вибір України, який посідає особливе місце серед її зовнішньополітичних пріоритетів. На XVII саміті Україна-ЄС Президент України Петро Порошенко наголосив, що перспектива членства у ЄС є ключовим стратегічним орієнтиром українських прагнень до перетворень і ключовою метою, заради яких проводяться реформи [4]. Для України це шанс на модернізацію технологічної відсталості, залучення нових надсучасних технологій та світових інвестицій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, переорієнтацію виробництва на європейський ринок та вихід на світові ринки.

Співпраця та інтеграція України до ЄС є вигідною насамперед для України, насамперед для отримання грантів, фінансової, технологічної допомоги. Також, після послаблення економічних відносин з Росією ЄС є найбільшим торгівельним партнером України. Також є перспектива торгівлі з країнами ЄС, адже було підписано відповідний договір про Торгівлю з країнами Союзу. Проте для цього нашій продукції потрібно вийти на принципово новий рівень якості. Крім того, що вітчизняному товаровиробнику потрібен час, бажання та технології для переорієнтації продукції на європейський ринок, є й проблема, яку наша держава поки не може узгодити з Європейським Союзом, а саме стандартизація та сертифікація товарів та продукції. Кінцевою стратегічною метою України є приєднання до Європейського Союзу.

Проте для успішної реалізації стратегічної мети інтеграції та кінцевого вступу у ЄС Україні необхідно вирішити низку серйозних проблем. До цих проблем можна віднести:

– неефективність системи державного управління. Про цю проблему говорять досить давно, як міжнародні експерти, так і внутрішні. Насамперед, це пов'язано з високим рівнем бюрократизації в країні та низьким рівнем компетенції чиновників;

– нереформованість державної системи управління, повільний процес проведення реформ. Досі відкритим залишається питання про імпічмент Президента, про низку конституційних реформ, подальшу реформацію судів та проведення судової реформи, низку економічних реформ. До того ж, багато з нині вже проведених реформ виявились неефективними чи такими, що не відповідають вимогам, які були поставлені ЄС;

– одна з найбільших та вічних проблем – корумпованість абсолютно всіх органів судової, виконавчої та законодавчої влади. Незважаючи на велику кількість антикорупційних органів, створення НАБУ, проблема нікуди не зникла, тож виникає питання про реформу, розпуск чи переатестацію працівників Прокуратури та СБУ.

Як відзначають експерти, окрім описаних вище проблем, у п'ятірку топ-проблем ввійшли також такі [5]:

– ситуація на Донбасі, і не лише в плані військового конфлікту, а й у плані економічних втрат та громадського настрою;

– високий рівень корупції не лише в органах державної влади, але й у суспільстві;

– неефективна політика інформування населення щодо євроінтеграції – суспільство мало знає, що для України може дати інтеграція в європейський простір, які популярні чи непопулярні реформи слід провести та які все ж стоять вимоги перед Україною для успішної євроінтеграції;

– відсутність консенсусу у політикумі – насамперед причиною в цьому є діяльність ВР України, де представлена велика кількість партій, яка не стільки колективно працює, скільки нав'язує власні інтереси, тобто, проблема багатопартійності;

– соціально-економічні проблеми.

Не варто виключати і зовнішніх проблем євроінтеграції України, серед яких найбільшими викликами є:

– проблеми у самому ЄС. Якщо проаналізувати країни, що входять до Європейського Союзу, то у більшості з них в останні роки відзначається спадний рівень ВВП, а такі країни, як, наприклад, Греція, взагалі стали депресивними;

– багато країн-учасниць не готові бачити Україну серед членів Європейського Союзу через слабкий рівень розвитку нашої держави, депресивний стан економіки, щорічну інфляцію та внутрішні проблеми, а, також багато країн займають вичікувальну позицію, адже вони не готові втрачати такого торгівельного партнера, як Російська Федерація;

– відсутність ідеологічної єдності в Європі щодо бачення України в ЄС та проблема розширення Європейського Союзу;

– зовнішній виклик, кинутий Росією, який передбачає агресію, тиск та перешкоджання вступу України в Європейський Союз.

Враховуючи ці проблеми, на швидку інтеграцію України чи тим більше вступ у ЄС можна не розраховувати у короткій перспективі. Для ще більшої підтримки населення необхідно проводити успішні внутрішні реформи, позитивний ефект яких буде відчутний кожному пересічному громадянинові. Нині найменший відсоток населення підтримує європейський вибір України на Сході країни.

Розглянемо місце України у міжнародних рейтингах (табл. 1).

Проаналізувавши цю таблицю, можна зробити висновок, що в України найгірша ситуація серед аналізованих країн з економічної свободи, ведення бізнесу та сприйняття корупції. Саме ці фактори гальмують розвиток в Україні малого та середнього бізнесу, покращення інвестиційного клімату для залучення зовнішніх інвестицій, та соціально-економічний розвиток загалом. Найгірші справи, крім України, також у Молдові, Росії та Білорусі, проте, навіть рейтинги цих країн є вищими. Лідерами ж серед аналізованих країн за наявним станом розвитку економіки, інтеграційних процесів тощо є Угорщина, Словаччина та Польща. Відповідно до наведених вище індексів, конкурентоспроможність держави визначається як набір інструментів, стратегій та факторів, що визначають її продуктивність. Можна констатувати, що при середньому показнику індексу ведення бізнесу 71 Україна посіла 142 місце з 183 можливих. Саме тому висновок, що бізнес в Україні існує всупереч, а не завдяки створеним умовам, напрошується сам собою.

Оскільки йдеться про західноєвропейську інтеграцію, яка вступила у найвищу фазу свого розвитку – а саме створення єдиної валютної системи, то виникає питання майбутньої участі України в економічному і валютному союзі (ЕВС), адже без цього неможлива повна інтеграція нашої держави. Проте в ЕВС є чіткі критерії, яким має відповідати країна. Розглянемо ці критерії та порівняємо їх з українськими реаліями.

Першим критерієм є дефіцит державного бюджету, який не має перевищувати 3% ВВП держави. За офіційною статистикою Міністерства

Таблиця 1

Місце країн у міжнародних рейтингах

Країна	Місце у рейтингу				
	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Індекс економічної свободи	Індекс людського розвитку	Індекс ведення бізнесу	Індекс сприйняття корупції
Азейбарджан	57	96	86	38	143
Білорусь	-	150	68	58	139
Грузія	93	26	89	11	66
Казахстан	72	82	82	63	120
Молдова	94	125	117	94	89
Польща	39	71	41	72	49
Росія	63	143	71	120	146
Румунія	67	63	63	55	71
Словаччина	60	35	42	42	56
Угорщина	52	51	43	47	46
Україна	89	162	85	142	146

Джерело: [6]

Фінансів України, у 2018 році дефіцит бюджету (або ж перевищення видатків над прибутками) становив 1,66%. Тобто за цим критерієм Україна наче спроможна до участі в ЕВС, але і тут є спірні моменти. По-перше, наша держава має негативну історію, пов'язану з дефіцитом бюджету, адже у 2009–2010, 2012–2014 роках цей показник перевищував 3 і навіть 4%, а в 2016 році був близьким до 3% та становив 2,96% [7]. До того ж, значна частина дефіциту бюджету покривається за рахунок траншів та дотацій. Не слід забувати про те, що в найближчі роки державі потрібно почати віддавати найбільші щорічні суми зовнішнього боргу, що може спричинити ще більший дефіцит у бюджеті. Другим критерієм є не перевищення державного боргу 60% ВВП. За цим критерієм Україна не є успішною, адже рівень державного боргу за різними джерелами становить 72–75% ВВП. До того ж, не лише в ЕВС, а й Бюджетному кодексі України записано, що державний борг не має перевищувати 60%. Третій критерій – темпи інфляції не повинні перевищувати середній показник трьох країн-кандидатів з мінімальною інфляцією більш ніж 7,5 пункти. Цей критерій у свою чергу пов'язаний з 4-м критерієм, де зазначено, що довгострокові облікові ставки не повинні перевищувати середній показник з мінімальною інфляцією більш ніж 2 пункти. І останнім, п'ятим критерієм є те, що валюта країни повинна бути присутня в механізмі обмінних курсів Європейської валютної системи не менше двох років.

Проте, говорячи про пріоритети геоекономічного розвитку України, необхідно не забувати про обрання одновекторності в поєднанні з партнерством в інших векторах як ключовий елемент успіху. Адже без цього неможливо уявити вихід з депресивного стану економіки, приріст ВВП та індексів України на світовій арені. Нині геостратегія України знаходиться на периферії трьох світових парадигм, які включають євроазійську, євроатлантичну та південно-східну зовнішньополітичну орієнтацію держави. Всі ці парадигми мають глибокі історичні корені та необхідну обґрунтованість, що зумовлено географічним розташуванням України. Державі необхідно не просто бути буферною зоною між Сходом та Заходом, але й у власних інтересах використовувати вигідне географічне розташування. Україна є потужною транскордонною державою, що визначається двома характерними особливостями: спільність кордонів з багатьма державами; в Україні на зовнішній кордон держави виходить 20 областей, тобто, фактично майже кожна область виходить на кордон сусідніх держав [8].

Враховуючи вигідне геополітичне положення, держава за вибору інтеграції в західноєвропейський простір має активно будувати партнерські відносини з країнами-сусідами та євроазійським регіоном. Геоекономічний статус України визначається певними ендогенними та екзогенними чинниками. До ендогенних факторів можна віднести визначені державою геоекономічні стратегії розвитку, реалії розвитку та стану економіки, а також, реалії, масштаби та стан ресурсного потенціалу. Одним з важливих моментів для України є вироблення стратегії щодо недопущення перетворення нашої держави в буферну зону між Сходом і Заходом, адже тоді курс одновекторності в поєднанні з партнерством із країнами, що не є членами ЄС чи членами інших блоків, перетвориться на курс двовекторності та залежності як від Сходу, так і від Заходу.

Оскільки зараз проходить активний процес переміщення економічного та фінансового центру світу від Америки до Китаю та Індії, важливим напрямом розвитку стає партнерство з країнами Азії. Більше того, на сьогодні Україна має позитивне сальдо у торгівлі з країнами Азії. Саме тому збільшення обсягів торгівлі з країнами є одним з шляхів для подолання від'ємного зовнішньоторговельного сальдо, стабілізації економіки, і, відтак, це може стати ключовим моментом для зменшення державного боргу. Не слід забувати про те, що Україна має певні напрацювання у співпраці з країнами Латинської Америки.

Ідеї багатовекторності української геополітики та геоекономіки постали ще з часів здобуття Україною незалежності, проте насправді це було прикриттям для проведення політики двовекторності, так званого балансування між Сходом та Заходом. Геоекономічним пріоритетом України не має бути політика балансування з такими характерними ще донедавна рисами у зовнішній політиці, як позаблоковість, ізоляціонізм, прагматизм та інтеграційна амбівалентність. Політика багатовекторності для нашої держави в сучасному світі має проявитися насамперед у виборі одного конкретного вектору розвитку, яким нині чітко визначено західноєвропейську інтеграцію. Таким чином, входження України до Європейського Союзу має супроводжуватися реформами на кшталт більшості європейських країн, які допоможуть підвищити рівень соціально-економічного життя, стан економіки, вихід з депресивного стану економіки, та побудови України на кшталт європейських держав за цінностями, законами, політичними поглядами та суспільно-економічним життям. Проте, рухаючись в одному напрямі, зовнішня політика країни має проявлятися одночасно у партнерстві зі Сходом, з євроазійською зоною, налагодженням відносин із Африкою, країнами Латинської Америки та Далеким Сходом. Також необхідно відмітити, що одним із найбільших пріоритетів зовнішньої політики України є відносини зі США.

Висновки з проведеного дослідження. Політика багатовекторності чи двовекторності врешті-

решт закінчилася вибором України на користь інтеграції до Європейського Союзу, що є головним пріоритетом геоекономічної політики України. Хоча перспективи вступу України до ЄС залишаються невизначеними в часі, проте європейський шлях розвитку має розглядатися країною як орієнтир для здійснення реформ, спрямованих на реалізацію конкурентних можливостей України. Нині для реалізації планів вступу до ЄС нашій державі необхідно подолати низку економічних, політичних, стратегічних та територіальних проблем. Насамперед ці проблеми пов'язані з подоланням бідності, боротьбою з корупцією, зменшенням рівня інфляції, збільшенням індексів ведення бізнесу та інших індексів, встановленням чіткої стратегії розвитку та вирішенням територіальних проблем, пов'язаних із війною на Сході, а також багатьох інших проблем. Саме тому надіятися на швидке входження України в ЄС нині недоцільно. З цієї причини можна запропонувати на перших кроках почати вирішувати проблеми внутрішнього та зовнішнього характеру, почати віддавати зовнішні борги та стати інвестиційно-привабливою державою.

Під час вибору національних пріоритетів у інтеграційних процесах та геоекономічній політиці слід враховувати такі чинники: реальні можливості вітчизняної економіки; специфіку виробничого та ресурсного потенціалу; кон'юнктуру внутрішнього ринку тощо.

Також рекомендовано здійснювати активну та гнучку зовнішню політику на таких напрямах, як посилення та розвиток двосторонніх відносин, посилення відносин з ЄС та розширення участі в європейському регіональному співробітництві, активне членство в ООН та інших міжнародних організаціях, посилення співпраці зі США, Китаєм, Індією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Згуровський М.З. Сучасний геоекономічний світ і нова відповідальність. Heoekonomichni stsenarii rozvytku i Ukraina. URL: https://westudents.com.ua/glavy/14319-15-suchasniy-geoekonomchniy-svt-nova-vdpovdalnst.html (дата звернення 5.06.2019).

2. Карнаков І.А. Проблеми багатовекторної інтеграції України в систему міжнародних економічних зв'язків у сучасних умовах. URL: http://academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10kiazsu.pdf (дата звернення 5.06.2019).

3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України, редакція від 7.02.2019р. № 959-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 (дата звернення 5.06.2019).

4. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350 (дата звернення 5.06.2019).

5. Європейська інтеграція України сьогодні: проблеми, виклики, завдання – думка експертів. *Фонд демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва*. URL: https://dif.org.ua/article/evropeyska-integratsiya-ukraini-sogodni-problemi-vikliki-zavdannya-dumka-ekspertiv (дата звернення 6.06.2019).

6. Кострица М. М. Геоекономічні пріоритети України в контексті інтеграційних процесів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2016. URL: http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/66237/62117.pdf (дата звернення 5.06.2019).

7. Державний бюджет України. Веб-сайт. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/ (дата звернення 5.06.2019).

8. Перепелюкова О. В., Денисюк О.В. Геоекономічна стратегія України та її регіонально-інтеграційні пріоритети. *Економіка та право.* № 2(44). 2016. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecprec_2016_2_7 (дата звернення 8.06.2019).

9. Манів З.О. Економічна інтеграція України в європейську та світову структуру. *Регіональна економіка.* – URL: https://pidruchniki.com/1152020238856/rps/ekonomichna_integratsiya_ukrayini_yevropeysku_svitovu_strukturu (дата звернення 7.06.2019).

10. Стеченко Д. М. Геоекономічні пріоритети регіонального розвитку України. *Розміщення продуктивних сил і регіоналістика.* URL: http://studentbooks.com.ua/content/view/984/76/1/3/ (дата звернення 9.06.2019).

REFERENCES:

1. Zghurovskyi M. Z. (2010). Suchasnyi heoekonomichnyi svit i nova vidpovidalnist [Modern geoeconomic world and new responsibility]. Available at: https://westudents.com.ua/glavy/14319-15-suchasniy-geoekonomchniy-svt-nova-vdpovdalnst.html (accessed 5 June 2019).

2. Karnakov I. A. (2012) Problemy bahatovektornoi intehratsii Ukrainy v systemu mizhnarodnykh ekonomichnykh zviazkiv u suchasnykh umovakh [Problems of multi-vector integration of Ukraine into the system of international economic relations in modern conditions]. Available at: http://academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10kiazsu.pdf (accessed 5 June 2019).

3. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist: Zakon Ukrainy, redaktsiia vid 7.02.2019r. № 959-XII [About Foreign Economic Activity: The Law of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 (accessed 5 June 2019).

4. Bezzub I. Suchasnyi stan i perspektyvy ukrainskoi yevrointehratsii [The current state and prospects of Ukrainian eurointegration]. Available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350 (accessed 5 June 2019).

5. Fond demokratychni initsiatyvy imeni Ilka Kucheriva (2014). Yevropeiska intehratsiia Ukrainy sohodni: problemy, vyklyky, zavdannia – dumka ekspertiv [European Integration of Ukraine Today: Problems, Challenges, Challenges – Expert Opinions]. Available at: https://dif.org.ua/article/evropeyska-integratsiya-ukraini-

sogodni-problemi-vikliki-zavdannya-dumka-ekspertiv (accessed 6 June 2019).

6. Kostrytsia M. M. (2016) Heoekonomichni priorytety Ukrainy v konteksti intehratsiinykh protsesiv [Geo-economic priorities of Ukraine in the context of integration processes] *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky.* Available at: http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/66237/62117.pdf (accessed 5 June 2019).

7. Derzhavnyi biudzhet Ukrainy (2019) *Veb-sait*. Available at: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/ (accessed 5 June 2019).

8. Perepeliukova O. V., Denysiuk O.V. (2016) Heoekonomichna stratehiia Ukrainy ta yii rehionalno-intehratsiini priorytety [Geo-economic strategy of Ukraine and its regional-integration priorities]. Ekonomika ta pravo, № 2(44). Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/ cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecprec_2016_2_7 (accessed 8 June 2019).

9. Maniv Z.O. (2009) Ekonomichna intehratsiia Ukrainy v yevropeisku ta svitovu strukturu [Economic integration of Ukraine into the European and world structure]. *Rehionalna ekonomika*. Available at: https://pidruchniki.com/1152020238856/rps/ekonomichna_integratsiya_ukrayini_yevropeysku_svitovu_strukturu (accessed 7 June 2019).

10. Stechenko D. M. (2001) Heoekonomichni priorytety rehionalnoho rozvytku Ukrainy [Geo-economic priorities of regional development of Ukraine]. *Rozmishchennia produktyvnykh syl i rehionalistyka*. Available at: http://studentbooks.com.ua/content/view/984/76/1/3/ (accessed 9 June 2019).

Tanasienko Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
Khmelnytsky National University
Fedorchuk Maksym
Master
Khmelnytsky National University

GEO-ECONOMIC PRIORITIES OF UKRAINE

The purpose of the article is to study the development of Ukrainian geoeconomic opinion from the time of independence and to this day, as well as priorities in geoeconomics of Ukraine to date and problems that impede the implementation of geoeconomic strategy. The lack of a strategy has led to Ukraine becoming a buffer zone. That is why it is necessary to analyze the problems and prospects of European integration, the choice of one stable vector of development and strengthening of cooperation with other non-EU states.

Methodology. Methods of analysis and comparison have been used for research of index indicators. The method of generalization is used to identify the internal and external problems of European integration of Ukraine.

Results. One of the main problems of Ukraine is non-blockade and lack of understanding where to go, that is, the problem of choosing a vector. European integration should be a priority, since such a choice has been made by the Ukrainian people. On the road to European integration, Ukraine has to overcome many problems related to economic, social and political life. One of the problems is the backwardness of Ukraine in terms of economic development and economic freedom. In addition to the fact that it is difficult to conduct business in the country, Ukraine has a high level of corruption, low GDP, as well as low global competitiveness and human development. It is suggested to follow the chosen vector of European integration. European society should be an example for Ukraine for further reforms. It is necessary to analyze the experience of each state of the European Union in overcoming poverty, corruption, increasing the country's GDP and building a strong economy. Building on the Ukrainian model of European state development, we need to take into account Ukrainian realities, as well as the real possibilities of our economy and the state of the domestic market. At a time when the country needs to be rebuilt like other European countries, one should not forget about cooperation with other partners. It is necessary to cooperate with the European-Asian region, to strength cooperation and contacts with the USA, China, India. It is promising to work on establishing links with the countries of Africa and Latin America. As these regions are rapidly developing, cooperation with them may well be economically profitable for Ukraine.

Practical implications. Today, in order to implement EU accession plans, our country needs to overcome a number of economic, political, strategic and territorial problems. We must begin to solve internal and external problems, begin to give away external debt and become an investment-attractive state. When choosing national priorities in integration processes and geo-economic policy, the following factors should be taken into account: real possibilities of the domestic economy; specific production and resource potential; the situation of the domestic market, etc.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МОТИВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ЛОЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА
MOTIVATION FACTORS OF COMPANY'S EMPLOYEE LOYALTY

УДК 331.104

Богоявленський О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Гриб С.В.
старший викладач кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Сухова К.І.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті представлено аналіз поняття «лояльність персоналу», виділено ключові складові формування лояльності, визначено їх вплив на діяльність організації. Запропоновано алгоритм створення мотиваційного механізму формування лояльності. Акцентовано увагу на ролі факторів нелояльності в побудові мотиваційного механізму. Проаналізовано мотиваційний профіль та фактори нелояльності структурного підрозділу роздрібної торговельної мережі м. Харкова в розрізі груп працівників. Виявлено, що для робітників та касирів важливими є інтенсивність навантаження, чіткість робочих норм і процедур, робоча атмосфера. Заохочення ініціативи та зміст роботи важливі для менеджерів. 80% звільнень зумовлено такими ключовими факторами, як невідповідність оплати витраченим зусиллям, надмірна жорсткість управління та надмірне покарання. Запропоновано засоби мотиваційного впливу на працівників підприємства.
Ключові слова: *лояльність, лояльність персоналу, мотивація, мотиваційний механізм, фактори лояльності, задоволеність, нелояльність, мотиваційний профіль.*

В статье представлен анализ понятия «лояльность персонала», выделены ключевые составляющие формирования лояльности, определено их влияние на деятельность организации. Предложен алгоритм создания мотивационного механизма формирования лояльности. Акцентировано внимание на роли факторов нелояльности в построении мотивационного механизма. Проанализированы мотивационный профиль и факторы нелояльности структурного подразделения розничной торговой сети г. Харькова в разрезе групп работников. Выявлено, что для рабочих и кассиров важными являются интенсивность нагрузки, четкость рабочих норм и процедур, рабочая атмосфера. Поощрение инициативы и содержание работы важны для менеджеров. 80% увольнений обусловлены такими ключевыми факторами, как несоответствие оплаты затраченным усилиям, чрезмерная жесткость управления и чрезмерное наказание. Предложены средства мотивационного воздействия на работников предприятия.
Ключевые слова: *лояльность, лояльность персонала, мотивация, мотивационный механизм, факторы лояльности, удовлетворенность, нелояльность, мотивационный профиль.*

The article presents the analysis of the concept of employee loyalty, highlights the key components for formation of loyalty, their impact on the organization's activities. Summarizing the research on the essence of loyalty, one can identify the rational and emotional components form the employee's attitude towards the enterprise. Their relationship is very individual. Emotional component forms a closer relationship for the company. There are various forms of loyalty: from the passive desire to keep the job to intense activity. There are various forms of manifestation of disloyalty: from the desire to change the job to the will to deliberately harm the company. Employees loyalty is a result of job satisfaction; disloyalty is result dissatisfaction and the accumulation of negative experience. The algorithm for creating a motivational tool for forming loyalty was suggested. Special attention is paid to the role of factors of disloyalty for the construction of the motivational tool. The analysis of motivational type and factors of anti-loyalty of structural subdivision of retail Kharkov broken down by groups of workers is presented. It turned out that for workers and cashiers, the intensity of the load, the clarity of working norms and procedures, and the working atmosphere are important. Promotion of initiative and content is important for managers. Eighty percent of resignations are justified by the following key factors: payment does not correspond to expended effort, excessive rigidity of management and excessive penalties. From studies, two groups of factors were formed, one of which reflects the wishes of employees, the other – characterizes the actual level of organization of work with personnel. The system of motivation should be developed separately for the groups of personnel and include measures taking into account the constructed rating and anti-rating factors. The motivational way to influence workers of enterprise was suggested. These studies have demonstrated that people's job satisfaction with the company is related to their level of loyalty. Managers can change the factors and manage loyalty of employees.
Key words: *loyalty, employee loyalty, motivation, motivational tool, factors of loyalty, satisfaction, disloyalty, motivational type.*

Постановка проблеми. Сектор роздрібної торгівлі характеризується високою конкуренцією, що вимагає від керівників постійного пошуку нових конкурентних переваг. Однак успіх керівника неможливий без команди. Тільки лояльний до підприємства та вмотивований працівник буде ефективно впроваджувати сучасні технології та підходи до організації торгівлі, просувати інтереси підприємства. Згідно з оцінками експертів ключовими проблемами роздрібних мереж є висока плинність кадрів, низька продуктивність праці, високі витрати на робочу силу, недостатня кваліфікація співробітників та лінійних керівників, що свідчить про низьку лояльність персоналу. Ці проблеми не тільки негативно відбиваються на операційній діяльності магазинів, але й створюють кадрові ризики, які загрожують їх конкурентоздатності у довгостроковій перспективі. З огляду на це актуальним є розгляд питання розроблення мотиваційної схеми формування лояльного працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лояльність персоналу є об'єктом багатьох досліджень у різних наукових сферах. Д. Мейер, Н. Аллен [2], Л.Г. Почебут [1], В.І. Доминяк [6] досліджували явище лояльності щодо соціальної психології, акцентуючи увагу на психологічних передумовах формування лояльності персоналу. А.В. Ковров [7], І.П. Рущенко [12], В.О. Кравченко [8] сконцентрували увагу на безпекових аспектах лояльності для організації. Зв'язок лояльності та

ефективності бізнесу простежується в роботах К.В Харського [13], Л. Грюнхольда, А. Мартенсен [5]. О.В. Богоявленський [3], В.А. Бондаренко [4] розглядають лояльність персоналу в контексті внутрішнього маркетингу. В роботах науковців уточняється сутність поняття лояльності персоналу (Л. Портер, М.І. Магура [9], Л. Джуелл, Р. Кантер [1], В.О. Кравченко [8], І.П. Рущенко [12]), пропонуються різні класифікації лояльності (К.В. Харський [13], О.В. Богоявленський [3]), визначаються фактори формування (Д. Мейер [2], В.І. Доминяк [6]), пропонуються методи вимірювання лояльності (Л.Г. Почебут, О.Є. Королева [10], В.А. Бондаренко [4]).

За всієї різноманітності досліджень недостатньо конкретизованими залишаються проблеми управління лояльністю через застосування мотиваційних механізмів у галузевому розрізі, зокрема в торгівлі.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення алгоритму побудови мотиваційного механізму формування лояльності в торговельному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування, підтримка та розвиток лояльності персоналу мають спиратись на розуміння причин її прояву, зниження, зникнення та навіть перетворення у протилежність. Зникнення лояльності не може бути нейтральним процесом, адже місце лояльності займає у кращому випадку активна байдужість, а в гіршому – ворожість до підприємства.

Лояльність є явищем багатогранним як за природою виникнення, так і за формами прояву. Лояльність – це певна характеристика, притаманна людині. Психологічний словник пов'язує лояльність з формальним дотриманням законності; коректним неупередженим ставленням до когось чи чогось [11]. Л. Портер, М.І. Магура, Л. Джуелл, Л.Г. Почебут, О.Є. Королева наголошують на емоційній природі лояльності, визначають її як вірність організації на поточний момент часу (сумлінне виконання роботи, готовність витрачати додаткові зусилля) і в перспективі (намір зберігати членство в організації) [9; 10]. Р. Кантер, В.О. Кравченко пов'язують лояльність з вигодами та задоволеністю [1; 8]. А.В. Ковров, І.П. Рущенко розглядають лояльність з точки зору безпеки діяльності підприємства та трактують її як моральну якість, яка не має прямого зв'язку з професійними чи інтелектуальними якостями працівника [7; 12], що ставить під сумнів цінність працівника для організації.

Узагальнюючи представлені дослідження щодо сутності лояльності, можемо виділити раціональну та емоційну складові, що формують ставлення працівника до підприємства. Раціональна базується на усвідомленій оцінці рівня оплати праці та інших матеріальних стимулів (системи премію-вання, пільг під час страхування чи кредитування, бонусних систем, оплати навчання, лікування тощо), професійних перспектив, змісту роботи. Емоційна складова враховує психологічний клімат організації, корпоративну культуру, прозорість всієї системи управління й людяність (відсутність необґрунтованої жорсткості до співробітників з боку менеджменту), віру в майбутнє компанії, гордість за її досягнення. Співвідношення цих складових дуже індивідуальне. Емоційна складова формує більш тісний зв'язок з компанією, оскільки матеріальні блага можуть бути надані іншими компаніями, а відмінні матеріальні умови можуть нівелюватись негативним соціально-психологічним кліматом або стилем керівництва. Співробітники можуть по-різному оцінювати умови праці, можливості професійного зростання, однак за позитивного емоційного ставлення до компанії ефективність їх праці буде вищою (у емоційно прихильних до компанії співробітників яскраво виражена мотивація досягнення).

Форми прояву лояльності можуть бути різними: від бажання зберегти робоче місце в організації за пасивного дотримання норм та правил до активної діяльності з елементами здорової критики у бажанні покращити організацію. Нелояльність також має різні форми прояву та може виявлятись як у бажанні змінити місце роботи, так і в намірах свідомо зашкодити компанії. В табл. 1 представлена спроба систематизації можливого впливу на діяльність організації різних складових лояльності персоналу та їх сполучень.

Для прийняття стратегічно правильних управлінських рішень (особливо з таких «гострих» питань, як плинність кадрів або частота звільнень працівників) власникам і менеджерам важливо розуміти, на чому будується лояльність персоналу. Виходячи з того, що лояльність персоналу є наслідком його задоволеності роботою (однак не еквівалентна їй), можемо припустити, що нелояльність трансформується з незадоволеності внаслідок накопичення негативного досвіду.

Щоб оцінити те, наскільки співробітники задоволені компанією, потрібно мати шкалу оцінювання задоволеності та інструменти її вимірювання. Для оцінювання мотивації співробітників та їх ставлення до компанії фахівці проводять опитування задоволеності. За результатами таких досліджень можна виявити ключові чинники мотивації працівників та оцінити лояльність персоналу, задоволеність співробітників компанією загалом та різними аспектами її діяльності зокрема.

Процедуру побудови шкали й методику вимірювання лояльного ставлення співробітника до організації створили Л.Г. Почебут і О.Є. Королева у 1999 році на основі застосування шкали таких, що здаються рівними, інтервалів Луї Терстоуна [10]. Застосування методики просте, зрозуміле

Таблиця 1

Вплив складових лояльності на діяльність організації

Емоційна складова лояльності	Раціональна складова лояльності	Вплив на рішення щодо звільнення	Ймовірність усвідомленого нанесення шкоди	Зусилля щодо створення додаткових благ
Сильна	Сильна	Ймовірність звільнення низька	Відсутня	Високі
Сильна	Слабка	Є ймовірність звільнення	Відсутня	Можливі, залежать від сили емоційної складової
Слабка	Сильна	Висока ймовірність звільнення за наявності більш вигідних умов	Є за умови достатньої вигоди	Можливі за умови додаткового стимулювання
Слабка	Слабка	Висока ймовірність звільнення за наявності більш вигідних умов	Є за умови достатньої вигоди	Відсутні

Джерело: авторська розробка

та доступне будь-якому досліднику. Структурований в розрізі ставлення до колег, керівництва та організації метод оцінювання лояльності пропонує В.А. Бондаренко. Автор визначає три маркери прояву лояльності для кожної складової з градацією ступеня прояву від 0 балів (відсутність лояльності або явний саботаж) до 3 балів (найвища лояльність). Результатом є побудова матриці QPLDS (Quality of Personal Loyalty Determination Scale), яка є основою застосування орієнтованих на маркетинг стилів управління в рамках маркетинг-менеджменту [4].

Узагальнення персональних мотиваційних профілів працівників, побудованих за будь-якою методикою, дає змогу сформувати мотиваційний профіль компанії, що буде визначати основні фактори, які мотивують співробітників конкретної організації. Результати такого аналізу можуть бути покладені в побудову механізму мотивації саме цієї організації.

Водночас менеджерам доцільно знати не тільки фактори, що формують лояльність, але й фактори, що формують нелояльність працівників. Мотиваційний профіль відбиває те, що бажає отримати працівник від підприємства. Профіль нелояльності має відобразити те, які проблеми в організації заважають формуванню лояльності, тобто характеризувати поточну якість мотиваційного механізму. На жаль, зниження лояльності працівників менеджери вітчизняних підприємств вважають менш важливою проблемою, ніж зниження результативності їх роботи, не відчуваючи зв'язку цих процесів. Анкетування щодо причин незадоволення під час звільнення працівників, накопичення інформації та побудова діаграми Парето щодо якості управління лояльністю дають змогу визначити критичні напрями вдосконалення управління персоналом.

Як правило, використання інструментів матеріальної мотивації вирішує тільки проблему залучення потрібних компанії співробітників. Дослідження показують, що як фактор утримання рівень зарплати дуже швидко втрачає своє значення, тому роботодавцям необхідно шукати інші чинники стабілізації чисельності працівників. Коли робота у людини вже є, а рівень компенсації її задовольняє, вона починає більш прискіпливо оцінювати умови праці в широкому розумінні цього слова. Більш значимими факторами утримання стають корпоративна культура, стиль керівництва, можливості для кар'єрного та професійного зростання (зокрема, серед причин звільнення з компанії працівники часто називають саме ці чинники). Останнім часом для ключових співробітників все більш значущу роль відіграє можливість підтримувати баланс між роботою та особистим життям, тому занадто інтенсивне навантаження нерідко також стає причиною звільнення.

Отже, може бути вибудований такий алгоритм створення мотиваційного механізму формування лояльності (рис. 1).

Аналіз статистичних даних опитування задоволеності працівників структурного підрозділу роздрібної продуктової мережі м. Харкова дав змогу виявити фактори, які працівники вважають важливими для себе, а також які впливають на їх лояльність до організації (рис. 2). Аналіз проводився окремо за трьома групами працівників, таких як робочі, касири, менеджери. Виявилося, що для всіх груп працівників вагомим є фактор винагороди (винагорода за результатами роботи та система додаткових стимулів), що цілком логічно. Для робочих та касирів важлива інтенсивність навантаження, яка визначається як режимом, так й організацією праці. Також до групи факторів, критично важливих для формування лояльності, можна віднести чіткість робочих норм та процедур, робочу атмосферу. Для менеджерів більш важливими є заохочення ініціативи та зміст роботи. Зазначимо, що однаково важливими для всіх груп працівників є робоча атмосфера та якість інформаційного середовища.

Рис. 1. Алгоритм створення ефективного мотиваційного механізму формування лояльності

Джерело: авторська розробка

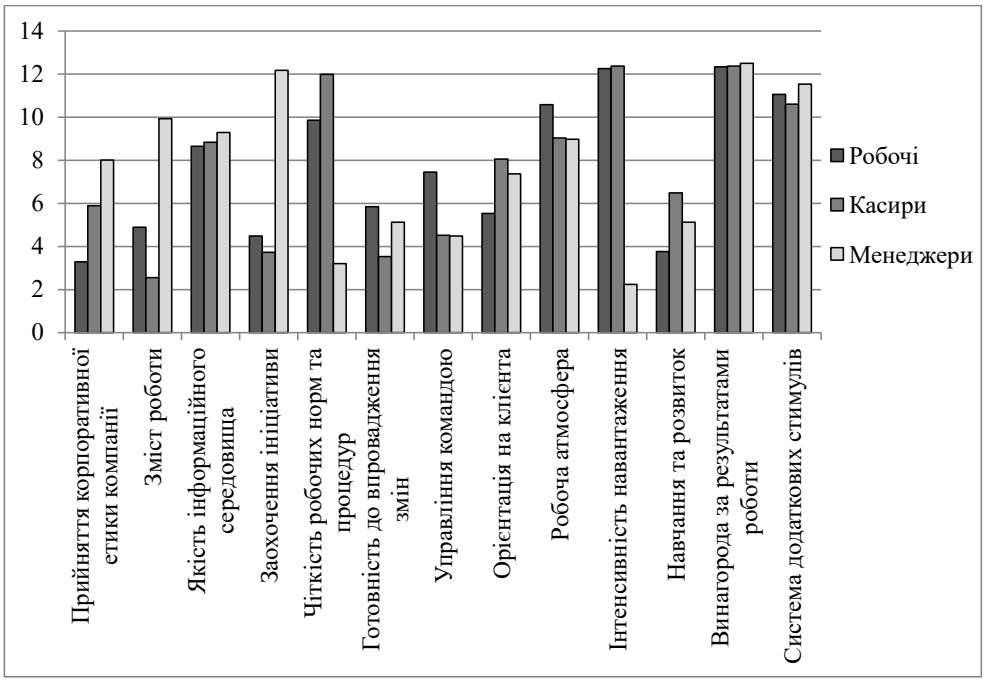


Рис. 2. Мотиваційний профіль структурного підрозділу роздрібної продуктової мережі м. Харкова

Джерело: авторська розробка

Рейтинг факторів нелояльності представлений на рис. 3. 80% звільнень обґрунтовано шістьма ключовими факторами. Працівники, що звільняються, не вважають оплату низькою, однак вважають її такою, що не відповідає витраченим зусиллям. Також до групи критичних факторів в антирейтингу потрапили надмірна жорсткість керівництва та надмірні штрафні санкції.

Як бачимо, керівництво підприємства розглядає співробітників як потенційно нелояльних. Основні адміністративні зусилля зосереджуються на виявленні нелояльної поведінки, зокрема усвідомленого або неусвідомленого нанесення матеріальної чи моральної шкоди організації. Для цього використовується широкий спектр форм контролю роботи співробітників, активно практикуються різноманітні форми покарання. Однак, як показує практика, вжиття таких заходів не сприяє формуванню лояльності співробітників. Необґрунтовані підозри, нехтування особистою гідністю співробітників, неповага їх як особистостей сприяють формуванню нелояльності співробітників. Створюється бар'єр між адміністрацією та рештою співробітників, так зване протиставлення «ми й вони», що породжує байдужість і навіть зневагу до інтересів компанії, а іноді й явну ворожість до керівництва.

Таким чином, за результатами досліджень сформовано дві групи факторів, одна з яких відбиває бажання працівників, а інша характеризує фактичний рівень організації роботи з персоналом. Система мотивації має розроблятись окремо для груп персоналу та включати заходи з урахуванням побудованого рейтингу й антирейтингу факторів. Так, наприклад, для касирів в систему мотивації можна включити елементи змагальності, які разом з навантаженням породжують азарт і позитивні емоції. Можна влаштувати міні-чемпіонат зі швидкості та якості обслуговування клієнтів, рахувати кількість посмішок працівників та клієнтів тощо. Як призи за перемогу можна запропонувати оплату тижневого відпочинку на курорті, туристичну подорож, цінний подарунок (на вибір переможця). Як компенсацію за інтенсивний графік роботи можна запропонувати оплату послуг клінінгової компанії для професійного прибирання дому або послуги пральні. Щоб утримати співробітників, можна ввести систему винагороди їх грошовим бонусом за кожен рік роботи в магазині. П'ять років стажу можуть бути винагородженні додатковими днями оплачуваної відпустки.

Спосіб заохочення лояльності співробітників полягає у створенні більш людяної культури на робочому місці. Культура – це те, що управляє співробітниками, коли менеджерів немає поруч. Тотальний контроль з боку керівництва варто змінити на самоконтроль, зменшити кількість контр-

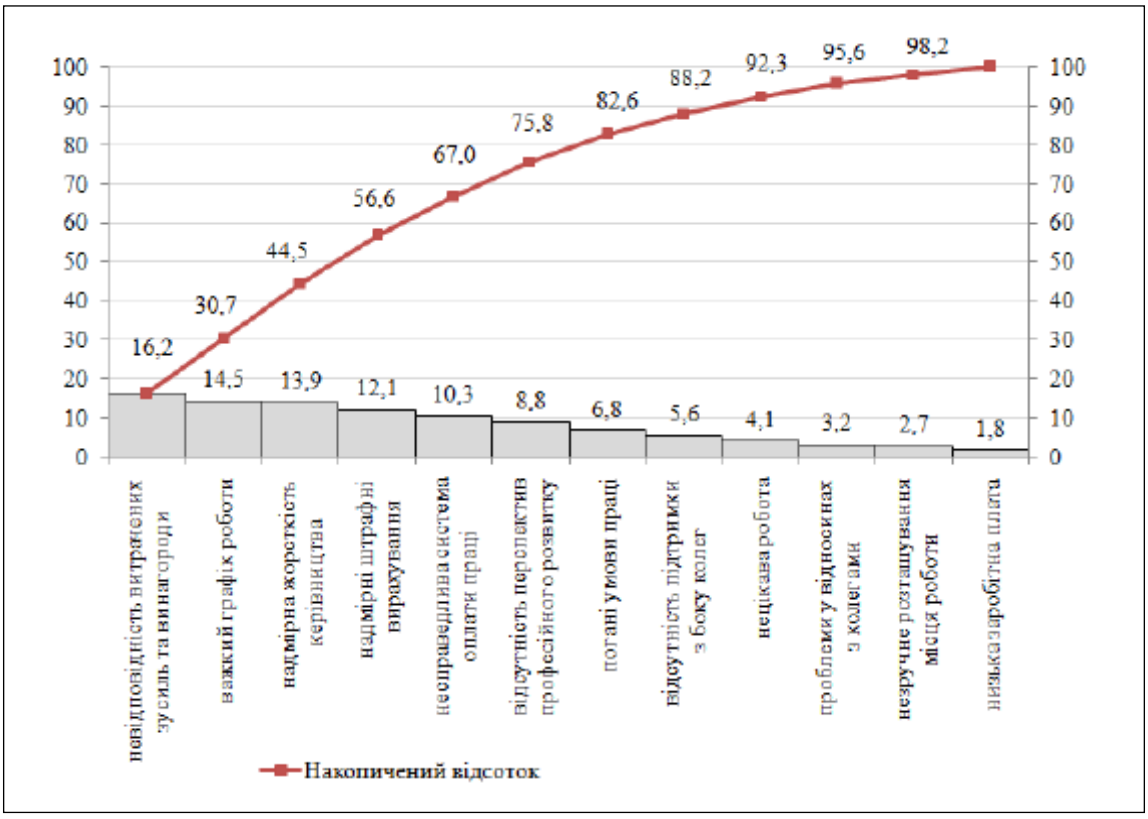


Рис. 3. Відсоток звільнень за окремими факторами нелояльності у структурному підрозділі роздрібної продуктової мережі м. Харкова

Джерело: авторська розробка

ольних процедур, змінити порядок покарання за помилки (наприклад, встановити період навчання без покарання, зону лояльності з несуттєвим покаранням за несуттєві помилки), однак підвищити відповідальність за усвідомлену або суттєву шкоду матеріальному стану чи іміджу організації.

Таким чином, сформована система мотивації працівників буде містити «акупунктурні точки» компанії, вплив на які цілеспрямовано підвищуватиме задоволеність працівників, яка забезпечує розвиток лояльності, та зменшуватиме незадоволеність, накопичення якої формує нелояльність. Стабільність трудового колективу, сприятлива морально-психологічна атмосфера, внутрішнє інформаційне середовище, ефективна модель внутрішньо корпоративних комунікацій між окремими підрозділами та співробітниками компанії, стійка мотивація персоналу є найважливішими складовими не тільки продуктивної діяльності підприємства, але й формування його іміджу загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження показують, що задоволеність людей роботою в компанії пов'язана з рівнем їх лояльності, зокрема з таким її компонентом, як готовність продовжувати працювати в цій організації. Знаючи ступінь задоволеності окремими аспектами й факторами, менеджери можуть управляти лояльністю персоналу, змінюючи ставлення людей до компанії.

Для формування ефективного механізму мотивації важливо знати не тільки фактори лояльності, але й фактори нелояльності (антилояльності), які характеризують якість фактичного рівня управління персоналом. Особливу увагу слід приділяти факторам, що потрапили в обидві групи, адже вони є критично важливими для утримання персоналу підприємства. Впливаючи на ключові фактори мотивації, менеджери отримують можливість оптимізувати чисельність, знижувати плинність кадрів, підвищувати продуктивність діяльності працівників.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з пошуком адекватних інструментів оцінювання економічної ефективності вжиття заходів з підвищення лояльності працівників підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kanter R.M., Klein N. Wainwright Industries (A): Beyond the Baldrige. *Harvard Business School Cases*. 1996. Vol. 1. P. 1–15.
2. Meyer J., Allen N. Commitment in the workplace: Theory, research, and application. Thousand Oaks, CA : SAGE Publications, 1997. 150 p.
3. Богоявленський О.В. Формування лояльності персоналу в умовах концепції внутрішнього маркетингу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 59. С. 216–224.
4. Бондаренко В.А. Лояльность внутрифирменного персонала торговой организации в парадигме внутреннего маркетинг: подход к оценке. *Теоретические и практические аспекты торговой деятельности в современных условиях : коллективная монография*. Москва, 2014. 126 с.
5. Грюнхольд Л., Мартенсен А. Лояльность работника – лояльность клиента – прибыльность компании. *Персонал Микс*. 2014. № 6. С. 23–30. URL: https://www.cfin.ru/press/pmix/2001-6/11.shtml (дата обращения: 10.06.2019).
6. Доминяк В.И. Организационная лояльность: модель реализации ожиданий работника от своей организации : дисс. … канд. псих. наук : спец. 19.00.05. Санкт-Петербург, 2006. 222 с.
7. Ковров А.В. Лояльность персонала. Оценка надежности персонала. Проблемы наемного работника. Как выявлять «опасные типы». Москва : Бератор, 2004. 165 с.
8. Кравченко В.О. Кадрова безпека – основа економічної безпеки підприємства. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 1. С. 301–305.
9. Магура М.И., Курбатова М.В. Секреты мотивации, или мотивация без секретов. Москва : Управление персоналом, 2007. 653 с.
10. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология : учебное пособие для академического бакалавриат. Москва : Юрайт, 2017. 297 с.
11. Психологічний словник / авт.-уклад.: В.В. Синявський, О.П. Сергєєнкова ; ред. Н.А. Побірченко. Київ : Науковий світ, 2007. 274 с.
12. Рущенко І.П. Кадрова безпека як функція роботи з персоналом. *Бочаровські читання* : збірник наукових праць за матеріалами II науково-практичної конференції, 28 березня 2014 року. Харків : ХНУВС, 2014. С. 277–280.
13. Харский К.В. Благонадежность и лояльность персонала. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 496 с.

REFERENCES:

1. Kanter R.M., Klein N. Wainwright Industries (A): Beyond the Baldrige. Harvard Business School Cases. 1996. Vol. 1. P. 1–15.
2. Meyer J., Allen N. (1997) Commitment in the workplace: Theory, research, and application. Thousand Oaks, CA : SAGE Publications.
3. Bogoyavlensky O.V. (2017) Formuvannya loyal'nosti personalu v umovax koncepciyi vnutrishn'ogo markety'ngu [Formation of employee loyalty using the concept of internal marketing], *The bulletin of transport and industry economics*, (59), pp. 216–224.
4. Bondarenko V.A. (2014) Loyalnost vnutrifirmennogo personala torgovoy organizatsii v paradigme vnutrennego marketing: podhod k otsenke [Loyalty of intra-company personnel of a trade organization in the paradigm of internal marketing: an approach to evaluation]. *Teoreticheskie i prakticheskie aspekty torgovoy deyatel'nosti v sovremennykh usloviyakh* [Theoretical and practical aspects of trading activities in modern conditions]. Moscow, pp. 28–32.
5. Gryunkhol'd L., Martensen A. (2014) Loyal'nost' rabotnika – loyal'nost' klienta – pribyl'nost' kompanii [Employee loyalty - customer loyalty - company profit-

ability], *Personal Miks* [Staff mix] (electronic journal), no. 6, pp. 23–30. Available at: https://www.cfin.ru/press/pmix/2001-6/11.shtml (accessed: 10.06.2019).

6. Dominiak V.I. (2006) *Organizatsionnaya loyal'nost': model realizatsii ozhidaniy rabotnika ot svoey organizatsii* [Organizational loyalty: a model of the expectations of the employee from his organization] (Ph.D. Thesis), Saint Petersburg : Saint Petersburg University.

7. Kovrov A.V. (2004) *Loyal'nost' personala* [The loyalty of the personnel], Moscow : Berator (in Russian).

8. Kravchenko V.O. (2014) Kadrova bezpeka – osnova ekonomichnoyi bezpeky' pidpry'yemstva [Human security is the basis of the enterprise's economic security], *Social and labor relations: theory and practice*, (1), pp. 301–305.

9. Magura M.I., Kurbatova M.V. (2007) *Sekretyi motivatsii. Ili motivatsiya bez sekretov* [Secrets of motivation. Or motivation without secrets]. Moskow : Upravlenie personalom (in Russian).

10. Pochebut L.G., Chiker V.A. (2017) *Organizatsionnaya sotsial'naya psikhologiya* [Organizational social psychology], Moscow : Yurayt (in Russian).

11. Syniavskyi V.V., Serhieienkova O.P. (2007) Psykholohichnyi slovnyk [Psychological dictionary], Kiev : Naukovyj svit (in Ukrainian).

12. Rushchenko I.P. (2014) 'Kadrova bezpeka yak funktsiia roboty z personalom [Human security as a function of personnel]'. Proceedings of the "Bocharovski chytannia" : II naukovo-praktychnoi konferentsii (Ukraine, Kharkiv, March 28, 2014), Kharkiv : KhNUVS, pp. 277–280.

13. Kharskiy K.V. (2003) Blagonadezhnost' i loyal'nost' personala [Trustworthiness and loyalty of staff]. Saint Petersburg : Piter (in Russian).

Bogoyavlensky Oleg
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Gryb Svitlana
Senior Instructor at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Sukhova Krystyna
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

MOTIVATION FACTORS OF COMPANY'S EMPLOYEE LOYALTY

The purpose of the article. Retail trade is a highly competitive industry. Therefore managers are constantly searching for new competitive advantages. However, the success of a leader is impossible without a team. Only a loyal to the company and a motivated employee will be able to effectively integrate modern technologies and approaches to the organization of trade, to promote enterprise's interests. According to expert estimates, the key challenges of retail networks are high staff turnover, low productivity, high labor costs, lack of staff qualifications and line managers. This indicates low employees loyalty. These challenges negatively affects the operating activity of the stores, create personnel risks that threaten their competitiveness in the long run. However, loyalty management problems through the motivational tool with regard to industries, in particular in trade, are not sufficiently specified.

The purpose of the article is to develop an algorithm for constructing a motivational tool for forming loyalty for trading company.

Methodology. The following methods are used in the article: the method of critical analysis of scientific literature, induction and deduction in determining highlights the key components for formation of loyalty, method of statistical analysis of the results of the questionnaire.

Results. Summarizing the research on the essence of loyalty, one can identify the rational and emotional components form the employee's attitude towards the enterprise.

Their relationship is very individual. Emotional component forms a closer relationship for the company.

There are various forms of loyalty: from the passive desire to keep the job to intense activity. There are various forms of manifestation of disloyalty: from the desire to change the job to the will to deliberately harm the company. Employees loyalty is a result of job satisfaction; disloyalty is result dissatisfaction and the accumulation of negative experience.

To evaluate employees' motivation and loyalty, you need to conduct a survey, build motivation profiles and profiles of the disloyalty. Then build the company's motivational profile. The results of this analysis are used for constructing the motivation tool of this organization.

We investigated the loyalty factors of the company's employees for the structural subdivision of the retail grocery network in Kharkiv. It turned out that for workers and cashiers, the intensity of the load, the clarity of working norms and procedures, and the working atmosphere are important. Promotion of initiative and content is important for managers. Eighty percent of resignations are justified by the following key factors: payment does not correspond to expended effort, excessive rigidity of management and excessive penalties.

From studies, two groups of factors were formed, one of which reflects the wishes of employees, the other – characterizes the actual level of organization of work with personnel.

The system of motivation should be developed separately for the groups of personnel and include measures taking into account the constructed rating and anti-rating factors.

Practical implications. The article presents the analysis of the concept of employee loyalty, highlights the key components for formation of loyalty, their impact on the organization's activities. The algorithm for creating a motivational tool for forming loyalty was suggested. Special attention is paid to the role of factors of disloyalty for the construction of the motivational tool. The analysis of motivational type and factors of anti-loyalty of structural subdivision of retail Kharkov broken down by groups of workers is presented. The motivational way to influence workers of enterprise was suggested.

Value/originality. These studies have demonstrated that people's job satisfaction with the company is related to their level of loyalty. Managers can change the factors and manage loyalty of employees. Prospects for further research are related to the search for adequate tools for assessing the economic efficiency of measures to increase the company's employee loyalty.

ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL MARKET-ORIENTED ENTERPRISE BRAND

УДК 339.138

Богоявленський О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Гриб С.В.
старший викладач кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Шеховцов С.С.
студент
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто особливості формування промислового бренду. Висвітлено окремі аспекти формування промислового бренду, орієнтованого на зовнішньоекономічну діяльність, в умовах відкритості економік та активного розвитку «віртуальної» торгівлі. Зокрема, розглянуто вимоги до змісту та каналів просування інформаційних потоків, розглянуто «ефект країни походження», виявлено фактори, що негативно впливають на бренд "made in Ukraine". Запропоновано шляхи підвищення ефективності бренд-менеджменту українських промислових підприємств на зовнішніх ринках. Акцентовано увагу на використанні омніканальних підходів до просування бренду, застосовуванні різних форматів просування бренду (ко-брендинг, система PLM (Private Label Manufacturer)). Підкреслено роль держави в підтримці експорту, захисті інтересів національного виробника в міжнародних угодах та союзах, а також загальному просуванні бренду «Зроблено в Україні».

Ключові слова: *бренд, брендинг, промисловий бренд, ефект країни походження, бренд-менеджмент, імідж, ефективність бренд-менеджменту.*

В статье рассмотрены особенности формирования промышленного бренда. Освещены отдельные аспекты формирования промышленного бренда, ориентированного на внешнеэкономическую деятельность, в условиях открытости экономик и активного развития «виртуальной» торговли. В частности, рассмотрены требования к содержанию и каналам продвижения информационных потоков, рассмотрен «эффект страны происхождения», выявлены факторы, негативно влияющие на бренд "made in Ukraine". Предложены пути повышения эффективности бренд-менеджмента украинских промышленных предприятий на внешних рынках. Акцентировано внимание на использовании омниканальных подходов к продвижению бренда, применении различных форматов продвижения брендов (ко-брендинг, система PLM (Private Label Manufacturer)). Подчеркнута роль государства в поддержке экспорта, защите интересов национального производителя в международных соглашениях и союзах, а также общем продвижении бренда «Сделано в Украине».

Ключевые слова: *бренд, брендинг, промышленный бренд, эффект страны происхождения, бренд-менеджмент, имидж, эффективность бренд-менеджмента.*

The purpose of the article is to develop proposals to construction of successful brands in an increasingly competitive. The article considers negative aspects of export policy of Ukrainian companies in international markets. One of the weaknesses, in authors' opinion, is the lack of attention to issues such as competitiveness of domestic brands, special characteristics of Ukrainian enterprise brand development. Features of the formation of an industrial brand of Ukrainian enterprises and key differences between enterprise branding and consumer branding have been analyzed. Certain points of international market-oriented enterprise brand development in the age of globalization and e-commerce have been covered. In particular, requirements for content and information distribution channels via social networks have been reviewed. Authors have looked into 'country of origin effect', identified main factors negatively impacting 'made in Ukraine' brand, examined features of perception of country of origin for manufactured products, offered ways to improve effectiveness of brand management for Ukrainian manufacturers in international markets. The article puts emphasis on using omnichannel ways of promoting enterprise brand products as well as practicing different formats of branding (naming, brand positioning, co-branding and others). The study concludes that one method of reducing negative perception of Ukraine as a producing country is a temporary withdrawal of "made in Ukraine" brand and using PLM (Private Label Manufacturer) system, which allows manufacturing of goods and services by a different manufacturer ordered by brand owner and selling under the brand name. This means that in a foreign country a company is formed and trademark registered, however, the company does not produce anything, but only buys stores and sells Ukrainian products. The authors stressed the importance of business co-operation between the businesses and the state to support exporting, international certification, protecting interests of a domestic manufacturer in international agreements and associations as well as united efforts to promote "Made in Ukraine" brand.

Key words: *brand, branding, manufacturing brand, country of origin effect, brand management, image, effectiveness of brand management.*

Постановка проблеми. Останніми роками відбувається переорієнтація зовнішньоекономічної діяльності українських промислових підприємств з російських ринків на ринки інших країн. На жаль, більшість українського експорту складають продукти аграрної галузі, сировина, метал та інші вироби невисокого ступеня переробки. Однак в Україні існують традиції виготовлення продукції, яка добре відома промисловим споживачам країн колишнього СРСР (Литви, Латвії, Білорусі, Казахстану) й таких країн, які раніше брали участь в економічній кооперації з нашою країною (Польщі, Чехії, Болгарії). Перш за все це стосується виготовлення інструмента, потреба в якому відносно стабільна та має тенденції до зростання.

Для просування промислової продукції на закордонні ринки потрібна відповідна стратегія використання різних інформаційних каналів і засобів комунікації. Одне з центральних місць у ній повинен посідати брендинг, який дасть змогу вітчизняним підприємствам ефективно позиціонувати свою продукцію на перспективних ринках серед багатьох світових виробників та вибирати відповідну стратегію досягнення конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль бренду в просуванні продукції, досягненні конкурентних переваг підприємства та його продукції почала досліджуватись у 1970–1980-х роках у роботах Е. Райса, Дж. Траута, П. Мартіно, які

визначили бренд як необхідну умову індивідуалізації виробника, створення оригінального іміджу та забезпечення конкурентоспроможності продукції. У 1990-х роках К. Саймоном, М. Салліваном та іншими іноземними вченими були опубліковані теорії створення бренд-капіталу, оцінювання вартості бренду та сприйняття його споживачами. На початку 2000-х років були розроблені науково-практичні концепції побудови брендів Д. Ааакером, Т. Амблером, П. Дойлем, В.М. Тарасевичем, О.В. Зозульовим, П. Мінардом та іншими закордонними й вітчизняними вченими.

У більшості науково-практичних публікацій автори розглядали проблему на прикладі створення сильних брендів, орієнтованих на споживчі ринки, які мають суттєві розбіжності з промисловими ринками. Особливості промислових ринків та перспективи досягнення конкурентних переваг (зокрема, у зовнішньоекономічній діяльності) висловлені в працях С. Мінета, Ф. Уебстера, О.В. Зозульова, П.Г. Перерви, П.С. Завьялова, В.Е. Демідова, О.М. Пісної, А.О. Старостіної та інших дослідників.

Однак питання стратегії створення брендів промислових підприємств, орієнтованих на зовнішні ринки, практично не розглядались. Представляються також недостатньо дослідженими питання сприйняття брендів української продукції за кордоном, що є одним з головних чинників розроблення стратегії просування продукції на зовнішні ринки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й визначення факторів успішності брендів вітчизняних промислових підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках, розроблення пропозицій щодо побудови успішних брендів в умовах загострення міжнародної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Брендинг є однією з ключових маркетингових технологій щодо формування, позиціонування, виведення на ринок і збільшення продажів будь-якого продукту. Нині у Глобальній базі даних по брендах міститься більше тридцяти восьми мільйонів облікових записів про бренди, кожен з яких претендує на частку ринку та впізнавання в очах покупців [3]. Кількість брендів збільшується незмірно більшими темпами, ніж відбувається зростання ринків збуту, а процеси глобалізації та віртуалізації торгівлі формують додаткові конкурентні виклики, що вимагають від власників брендів особливих зусиль для забезпечення їх тривалого та успішного функціонування.

Відомо, що механізм створення бренду базується на відомості, довірі та іміджі. Саме в такому порядку формується ставлення споживачів до бренду.

1) Обізнаність. Бренд повинен бути відомий групі потенційних покупців, а показник знання повинен бути значним. Для того щоби збільшити знання бренду серед групи своїх потенційних покупців, потрібна ефективна комунікаційна стратегія щодо просування бренду.

2) Лояльність. Мало буди відомим, можна мати високе впізнавання й низьку довіру внаслідок неправильного позиціонування товару, особистого негативного досвіду споживача, відгуків користувачів продукції або недостатньої переконливості комунікаційних заходів.

3) Прихильність. Прихильність формується тоді, коли бренд виконує свої обіцянки. Логотип та слоган, навіть створені за технологіями «впливу на вибір споживача», не можуть гарантувати успіх. Споживачу потрібен той товар, який він готовий та хоче купити. Йому потрібні свої особисті вигоди, він керується власними вподобаннями. Саме вони визначають стабільну прихильність до будь-якого об’єкта споживання. Саме вони лежать в основі такого поняття, як бренд.

Створення успішного промислового бренду вимагає чіткого розуміння його відмінності від споживчого. Особливості промислового маркетингу спричинені значною мірою комерційним характером споживання продукції інституційними споживачами. Вибір промислової продукції базується на раціональних підвалинах, таких як обговорення між спеціалістами, ґрунтовний розрахунок, пильна увага до якісних характеристик продукту, вивчення специфікацій. Покупці технологічних продуктів практично завжди встановлюють точні та явні критерії їх якості ще до здійснення покупки. Відповідно, інформаційний потік, який створює промисловий виробник, має містити більше раціональної інформації щодо опису продукту, його технічних характеристик, гарантій, ціни. Важливою задачею продавця є вплив на критерії прийняття рішення, якими керуються потенційні споживачі. На відміну від споживчого ринку, на якому бренд виступає як фактор вибору продукції, на промисловому ринку бренд є фактором відсіювання неприйнятних постачальників. Як правило, промисловий бренд – це бренд компанії, а не продукту, що характерно для брендів споживчих товарів.

Процес формування промислового бренду досить тривалий, адже потрібен час для того, щоб об’єктивні характеристики продукту трансформувались у бренд компанії. Просувати промислову продукцію за рахунок формування масового сприйняття марки марно. На промислових ринках в реальному позиціонуванні бренду важливу роль відіграє особиста взаємодія з клієнтами, а кожна взаємодія між фірмою та її зацікавленими сторонами стає внеском в імідж бренда [1, с. 220]. Необхідно перш за все створювати імідж стабільного підприємства, якому можна довірити вирішення проблем компанії, а лише потім – привабливе ім’я. Слід робити акцент на зв’язках з громадськістю, а не на агресивній рекламі. Воло-

діння якісним продуктом і добре налагодженою системою взаємодії зі споживачем є частиною бренду, адже в такий спосіб більша кількість споживачів дізнається про позитивні сторони організації. Якщо ж компанія не володіє продуктом, але прагне компенсувати це за рахунок посиленого просування, вона ще більше підсилює свої негативні сторони в очах споживачів.

Зростаючий асортимент каналів зв'язку змушує промислові бренди працювати все активніше, щоб виділитися та привернути увагу цільової аудиторії. Сьогодні буде дивною відсутність інтернет-сайту у серйозної організації, це провокує недовіру, а невелика компанія, у якої немає сайту, ризикує залишитись непоміченою багатьма потенційними споживачами. Варто також враховувати, що інтернет-сайт, де не транслюється свіжий матеріал, не здійснюється зворотний зв'язок з клієнтами, є незавершені блоки, несе величезний збиток. Якщо потенційний клієнт потрапляє на забутий компанією сайт, він підсвідомо прийме рішення, що й організація, функціонування якої висвітлює інтернет-сайт, закінчила своє буття, або у неї є труднощі.

Важливим фактором просування сайту в Європі є правильний вибір регіональної приналежності доменного імені, адже необхідно купити домен з тією регіональною приналежністю, на яку орієнтовані продажі. Якщо фірма планує просуватися по всьому Євросоюзу, то потрібна доменна зона *.eu. Якщо необхідне просування в певній країні або її регіоні, то необхідно зареєструвати відповідне ім'я. При цьому IP-адреса домену й сервер повинні відповідати регіону, під який буде розкручуватися проект. Обов'язкові вимоги до сайту такі:

– контент повинен бути на мові країни просування;

– SEO-тексти на сайти повинні бути написані в ідеалі носієм мови;

– обов'язковою є наявність мобільної версії сайту або його адаптації; виконання цієї умови створює передумови застосування омніканального маркетингу, що надає покупцю інтегрований доступ до сайту та створює єдине поле комунікації.

Розвиток електронних торговельних майданчиків полегшує порівняльний аналіз таких критеріїв, як особливості продукту, функціональність та ціна. В результаті зацікавлені особи, приймаючи рішення, покладаються на силу бренду й репутацію промислового підприємства.

Вихід на нові зовнішні ринки супроводжується додатковими ефектами, пов'язаними з фоновими асоціаціями щодо країни постачальника. Так, основними ринками збуту для українських промислових компаній є традиційні ринки, тобто країни СНД, Східна Європа, Близький Схід. У спробах вийти на високорозвинені зарубіжні ринки українські промислові підприємства зіштовхуються з жорсткою конкуренцією з боку вже відомих на них брендів. В цих умовах сприйняття продукту з боку потенційних споживачів відбувається через призму сприйняття країни походження товару, тому виробники все частіше починають використовувати країнові асоціації, щоб виділити свій бренд. Це отримало назву ефекту країни походження (COE, country-of-origin effect). Як відзначають Г. Елліот і Р. Камерон, під ефектом країни походження товару, як правило, розуміють позитивний або негативний вплив, який імідж країни виробника товару може вчиняти на процес споживчого вибору й поведінку споживача [2, с. 50].

Г. Хабл і Т. Елрод стверджують, що сприйняття якості продукту стає більш позитивним, якщо споживачі вільно розпізнають не тільки бренд, але й країну-виробника товару [4, с. 200]. Рівень інформаційної обізнаності споживачів про міжнародні бренди перебуває під впливом розвитку туризму, еволюції глобальних інформаційних систем та інших процесів, що сприяють поширенню інформації про компанії.

Очевидно, що нині більшість споживачів ідентифікує бренди, що вироблені в різних країнах. При цьому багато що залежить від країни, оскільки існують стереотипні сприйняття споживачів. Наприклад, японські та американські товари вважаються передовими з технологічної точки зору, італійські та французькі вигідно відрізняються дизайном, ексклюзивністю й престижем, перевага у сфері якості та надійності віддається Німеччині [9, с. 218]. Бренд "made in Ukraine" сприймається, на жаль, негативно.

Серед причин позитивного чи негативного ставлення покупців до продуктів, вироблених в окремих країнах, в наших попередніх дослідженнях ми виділили культурну схожість країн виробників та споживачів, наявні асоціації та стереотипи стосовно країни-виробника, звички та традиції споживання в країні споживачів [8, с. 14]. Стосовно промислової продукції фактори культури та традицій менш актуальні, адже на передній план виступає інше. До причин низької привабливості українських промислових товарів та негативного сприйняття бренду "made in Ukraine" ми відносимо:

– невідповідність промислової продукції місцевим стандартам якості;

– позиціонування країни на світових ринках як експортера сировинних ресурсів та товарів з низькою доданою вартістю;

– занепад виробництва за роки незалежності;

– нехтування інтересами національного виробника з боку державної влади під час просування політичних інтересів;

– недостатню державну підтримку експортної діяльності промислових підприємств.

У сучасних умовах глобалізації поняття країни походження товару розмивається, адже продук-

ція може бути створена в одній країні, вироблена практично скрізь і мати багато стандартних характеристик. Через це в науковій літературі з'явилося розмежування країни походження товару на країну-виробника [6, с. 579], країну збирання товару і країну розроблення товару [5, с. 278]. При цьому глобальні компанії отримують можливість маніпулювати брендом, пропонуючи споживачу привабливу для нього країну походження товару. Так, концерн "Electrolux" (Швеція) має виробничі потужності в різних країнах, адже у Франції та Італії виробляються пральні машини, в Угорщині під брендом "Electrolux" виробляються холодильники та пилососи, в Румунії розташовано виробництво плит та варочних поверхонь, Польща виробляє газові плити, сушильні барабани, вбудовану техніку та пральні машини. Сьогодні 80% пральних машин, які продаються у вітчизняних мережах під брендами "Electrolux" та "Zanussi", вироблені в Україні [10]. Втім, за наявності вибору щодо придбання пральної машини, зібраної в Україні, Польщі або Франції, багато українських покупців віддають перевагу імпортному виробництву. Це свідчить про те, що навіть українські споживачі не дуже довіряють якості вітчизняного виробництва. За таких умов створити позитивний імідж країни як виробника за кордоном надзвичайно важко. Водночас якість шведського бренду дає змогу експортувати продукцію івано-франківського заводу в Польщу, Чехію, Францію, Італію та країни Скандинавії. Отже, об'єднання виробництв у різних країнах під одним потужним брендом дає змогу розширювати ринки збуту під час використання конкурентних переваг у вигляді зниження витрат на виробництво та логістику.

Управління брендами промислових підприємств – це багатоструктурний, обґрунтований, вивірений та контрольований комплекс заходів щодо створення, підтримки, збереження та розвитку бренду. Шляхи підвищення ефективності

Рис. 1. Шляхи підвищення ефективності бренд-менеджменту українських промислових підприємств на зовнішніх ринках

Джерело: авторська розробка

бренд-менеджменту українських промислових підприємств (рис. 1) охоплюють всі етапи управління брендами.

Не зупиняючись докладно на питаннях неймінгу, позиціонування та розвитку брендів, які є актуальними як для промислових виробників, так і для виробників споживчих товарів, а також досить докладно висвітлені в роботах різних науковців, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на форматах просування вітчизняних брендів за кордоном.

Ко-брендинг – це форма стратегічного співробітництва двох марок, які об'єднуються для створення спільного продукту або послуги з більш високою доданою вартістю. Згідно з даними дослідження "Trendsetter Barometer" компанії "Pricewaterhouse Coopers" 61% компаній, які передбачали створення союзу або спільного підприємства, позначили як найбільш важливий стимул до об'єднання розширення клієнтської бази, 53% компаній – вихід на нові ринки [7]. Умовами ефективного партнерства під час просування бренду є суттєвий збіг цільової аудиторії, відсутність протиріч у стратегічному позиціонуванні партнерів, вдалий вибір партнера, вибір форми ко-брендингу.

Одним зі способів нівелювання негативного сприйняття України як виробника є тимчасовий відхід від бренду "made in Ukraine" та використання системи PLM (Private Label Manufacturer), яка передбачає виробництво товарів або послуг стороннім виробником під замовлення власника марки та продаж під брендом власника марки. В одній із закордонних країн створюється підприємство, реєструється торгова марка, яка сама нічого не виробляє, а тільки придбає, зберігає та реалізує товар українського виробника.

Для збільшення продажу товарів за кордон Україні потрібна система державної підтримки експорту, а також загальне просування бренду «Зроблено в Україні». Позитивний бренд країни походження створюється зусиллями окремих виробників щодо створення цінності, яка витребувана споживачем, та зусиллями держави через створення сприятливих умов для виробництва, сприяння міжнародній сертифікації, захист інтересів національного виробника в міжнародних угодах та союзах.

Висновки з проведеного дослідження. Відкритість національних економік та технологічний розвиток суспільства створюють як додаткові можливості для виробників промислової продукції щодо виходу на нові ринки, так і додаткові проблеми, пов'язані з більш потужною конкуренцією. Способом виділення компанії серед конкурентів є систематична робота зі створення, підтримки, збереження та розвитку бренду. При цьому потрібно враховувати особливості брендів промислових підприємств. Робота на зарубіжних ринках вітчизняних підприємств ускладнюється фоновим впливом на бренд компанії назви країни походження. Підвищення ефективності бренд-менеджменту українських промислових підприємств пов'язане з комплексною роботою щодо неймінгу, позиціювання, розвитку бренду, а також з використанням сучасних технологій та форматів його просування. Великого значення набуває при цьому державна підтримка просування вітчизняних брендів за кордон, а також систематичні зусилля зі створення позитивного сприйняття бренду "made in Ukraine".

Напрями подальших досліджень пов'язані з обґрунтуванням оптимальних форматів просування українських промислових брендів за кордон та оцінюванням економічних ефектів брендингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Davis D., Golicic S., Marquardt A. Branding a B2B service: does a brand differentiate a logistic service provider? *Industrial Marketing Management.* 2008. Vol. 37. No. 2. P. 218–227.
2. Elliott G.R., Cameron R.C. Consumer Perception of Product Quality' and the Country-of-Origin Effect. *Journal of International Marketing.* 1994. Vol. 2 (2). P. 49–62.
3. Global Brand Database. *World Intellectual Property Organization*. URL: https://www.wipo.int/reference/en/branddb/index.html (дата звернення: 14.06.2019).
4. Haubl G. The Impact of Congruity between Brand Name and Country of Production on Consumers Product Quality Judgments. *International Journal of Research in Marketing*. 1999. Vol. 16. № 3. P. 199–215.
5. Nebenzahl I.D., Jaffe E.D., Lampert S.I. Towards a theory of country image effect on product evaluation. *Management International Review*. 1997. Vol. 37. P. 27–49.
6. Samiee S. Customer evaluation of products in a global market. *Journal of International Business Studies*. 1994. Vol. 25. P. 579–604.
7. Trendsetter barometer. Business outlook. *PwC's Barometer Surveys.* URL: http://www.barometersurveys.com/store/docs/Trendsetter%20Ba-rometer%202Q%202014%20-%20FINAL.pdf (дата звернення: 14.06.2019).
8. Богоявленський О.В. Національний брендинг як шлях підвищення конкурентоспроможності української продукції. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 11–17.
9. Семенова В.В. Воздействие этнической составляющей бренда на его восприятие аудиторией. *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*. 2014. № 1 (24). С. 215–221. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=22562554& (дата обращения: 17.06.2019).
10. Стирая границы: зачем Electrolux покупал завод в Украине. *Украина Forbes*. URL: http://forbes.net.ua/business/1399401-stiraya-granicy-zachem-electrolux-pokupal-zavod-v-ukraine (дата звернення: 14.06.2019).

REFERENCES:

1. Davis D., Golicic S., Marquardt A. (2008) Branding a B2B service: does a brand differentiate a logistic service provider? *Industrial Marketing Management*, vol. 37, no. 2, pp. 218–227.
2. Elliott G.R., Cameron R.C. (1994) Consumer Perception of Product Quality' and the Country-of-Origin Effect. *Journal of International Marketing*, vol. 2 (2), pp. 49–62.
3. Global Brand Database. *World Intellectual Property Organization*. Available at: https://www.wipo.int/reference/en/branddb/index.html (accessed: 14 June 2019).
4. Haubl G. (1999) The Impact of Congruity between Brand Name and Country of Production on Consumers Product Quality Judgments. *International Journal of Research in Marketing*, vol. 16, no. 3, pp. 199–215.
5. Nebenzahl I.D., Jaffe E.D.. Lampert S.I. (1997) Towards a theory of country image effect on product evaluation. *Management International Review*, vol. 37, pp. 27–49.
6. Samiee S. (1994) Customer evaluation of products in a global market. *Journal of International Business Studies*, vol. 25, pp. 579–604.
7. Trendsetter barometer. Business outlook. *PwC's Barometer Surveys*. Available at: http://www.barometersurveys.com/store/docs/Trendsetter%20Ba-rometer%202Q%202014%20-%20FINAL.pdf (accessed: 14 June 2019).
8. Bogoyavlensky O.V. (2018) Natsionalnyi brendynh yak shliakh pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ukrainskoi produktsii [National branding as a way of improving the competitiveness of ukrainian products]. *Infrastruktura rynku*, no. 17, pp. 11–17.
9. Semenova V.V. (2014) Vozdeystvie etnicheskoy sostavlyayushchey brenda na ego vospriyatie auditoriey. [The impact of ethnic component of a brand on the audience perception]. *Territoriya novykh vozmozhnostey. Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa*, no. 1 (24), pp. 215–221. Available at: https://elibrary.ru/item.asp?id=22562554& (accessed: 17 June 2019).
10. Stiraya granitsy: zachem Electrolux pokupal zavod v Ukraine. [Blurring the boundaries: why did Electrolux buy a plant in Ukraine?]. *Ukraine Forbes*. Available at: http://forbes.net.ua/business/1399401-stiraya-granicy-zachem-electrolux-pokupal-zavod-v-ukraine (accessed: 14 June 2019).

Bogoyavlensky Oleg
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Gryb Svitlana
Senior Instructor at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Shexovczov Stanislav
Student
Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL MARKET-ORIENTED ENTERPRISE BRAND

The purpose of the article. Ukrainian industrial enterprises are interested in European markets. Therefore, they need a strategy for using different information channels and communication tools. Branding is one of the key marketing technologies for positioning, launching and increasing sales of any product. Issues of the strategy of international market-oriented enterprise brand and the perception of brands of Ukrainian products abroad are insufficiently studied in the scientific literature. The purpose of the article is to develop proposals to construction of successful brands in an increasingly competitive.

Methodology. The following methods are used in the article: the method of critical analysis of scientific literature, analysis of international organizations statistical data, induction and deduction for identifying factors of brand influence and determining ways to increase brand efficiency.

Results. It is necessary to understand the difference of the industrial market from the consumer to create a successful industrial brand. Quality, service and price are key factors for choosing industrial products. Accordingly, the information flow of the industrial producer should contain more rational information. Personal interaction with clients is important to the real positioning of the brand in the industrial markets. Each interaction between the firm and potential customers is a contribution to the brand image.

One channel to promoting industrial products is the Internet site. Current information should be available on the site. Properly choosing a regional domain name is important.

The perception of the quality of the product becomes more positive if consumers are free to recognize not only the brand but also the country of manufacture of the product. It is ‘country of origin effect’. The authors consider the reasons for the low attractiveness of Ukrainian industrial goods:

– local standards for the quality of industrial products do not conform to world standards;
– Ukraine’s position on world markets as an exporter of raw materials and low value added goods;
– neglect of the interests of the national producer by the state authorities in advocating political interests;
– state support for export activity of industrial enterprises is insufficient.

One method of reducing negative perception of Ukraine as a producing country is a temporary withdrawal of ‘made in Ukraine’ brand and using PLM (Private Label Manufacturer) system, which allows manufacturing of goods and services by a different manufacturer ordered by brand owner and selling under the brand name.

The authors stressed the importance of business co-operation between the businesses and the state to support exporting, international certification, protecting interests of a domestic manufacturer in international agreements and associations as well as united efforts to promote ‘Made in Ukraine’ brand.

Practical implications. Authors have identified main factors negatively impacting ‘made in Ukraine’ brand, examined features of perception of country of origin for manufactured products, offered ways to improve effectiveness of brand management for Ukrainian manufacturers in international markets. The article puts emphasis on using omnichannel ways of promoting enterprise brand products as well as practicing different formats of branding (naming, brand positioning, co-branding and others).

Value/originality. As a result of this research, a scheme for improving the brand management efficiency of Ukrainian industrial enterprises in foreign markets was formed. Prospects for further research are substantiation of optimal formats for promotion of Ukrainian industrial brands abroad and assessment of economic effects of branding.

ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ПРИКЛАДІ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

CHOICE OF DIVERSIFICATION DEVELOPMENT STRATEGY BY THE EXAMPLE OF INSURANCE ACTIVITIES

УДК 338.33:368

Богоявленський О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торгово-економічного університету
Гузій Р.С.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торгово-економічного університету

У статті розглянуто сутність поняття «диверсифікація підприємницької діяльності», визначено її прояв у страховій діяльності. Виділено види диверсифікаційного розвитку, такі як пряма та непряма інтеграція. Розглянуто сутність терміна «страховий портфель» та його головну мету. Досліджено кількість та динаміку таких страхових компаній в Україні, як "Life insurance" і "Non-life". Проаналізовано чисті страхові премії та диверсифікацію їх видів, розглянуто динаміку чистих страхових премій порівняно з попереднім роком. Представлено структуру питомої ваги видів страхової діяльності. Визначено галузі страхування з найбільшою та найменшою питомою вагою чистих премій. Виявлено тенденції розвитку страхової діяльності України. Проаналізовано вплив диверсифікації на фінансові показники. Результати дослідження можуть бути корисні для фахівців, у сферу наукових інтересів яких входять питання забезпечення платоспроможності страхової організації та її фінансової стійкості.

Ключові слова: *страхова діяльність, страховий портфель, диверсифікація, диверсифікація страхування, управління ризиками, страховий портфель, стратегічний розвиток, чисті страхові премії.*

В статье рассмотрена сущность термина «диверсификация предпринимательской деятельности», определено ее проявление в страховой деятельности. Выделены виды диверсификационного развития, такие как прямая и непрямая интеграция. Рассмотрены сущность термина «страховой портфель» и его главная цель. Исследованы количество и динамика таких страховых компаний в Украине, как "Life insurance" и "Non-life". Проанализированы чистые страховые премии и диверсификация их видов, рассмотрена динамика чистых страховых премий по сравнению с предыдущим годом. Представлена структура удельного веса видов страховой деятельности. Определены отрасли страхования с наибольшим и наименьшим удельным весом чистых премий. Выявлены тенденции развития страховой деятельности в Украине. Проанализировано влияние диверсификации на финансовые показатели. Результаты исследования могут быть полезные для специалистов, в сферу научных интересов которых входят вопросы обеспечения платежеспособности страховой организации и ее финансовой устойчивости.

Ключевые слова: *страховая деятельность, страховой портфель, диверсификация, диверсификация страхования, управление рисками, страховой портфель, стратегическое развитие, чистые страховые премии.*

The article states that maximizing profits and minimizing the risks of insurance companies is closely linked to the diversification of activities. The essence of the concept of "diversification of entrepreneurial activity" is considered, its manifestation in insurance activity is determined. Diversified types of diversification development, such as direct and indirect integration. The essence of the term "insurance portfolio" is revealed. The quantity and dynamics of insurance companies in Ukraine as "Life insurance" and "Non-life" are investigated. The analysis of net insurance premiums and diversification of their types, the dynamics of net insurance premiums are compared with the comparison of the previous year. The structure of the specific weight of types of insurance activity is presented. The tendencies of development of insurance activity of Ukraine are revealed. There is also analyzed the diversification of insurance activities by sectors of Ukrainian insurance companies by rating of net insurance premiums. The research of the insurance business in Ukraine is an urgent topic, because in the framework of European integration, the domestic insurance market is the key to the successful development of the financial sector of our country's economy. Today, the market economy is characterized by instability and dynamism of processes. Insurance companies, taking part in these processes, are forced to adapt to constant changes by ensuring a balance between the internal and external environment. In order to increase own market value and obtain maximum returns, it is necessary to turn to measures to exclude possible threats. One such measure is the strategy of diversification development. Insurance services market in Ukraine is the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets; therefore, insurance activity is the key to the development of the financial sector of our country's economy. The use of a diversification strategy has many advantages, but it should be noted that only diversification, like any other economic instrument, is not enough, because any market is an integral system.

Key words: *insurance activity, insurance portfolio, diversification, insurance diversification, risk management, insurance portfolio, strategic development, net insurance premiums.*

Постановка проблеми. Дослідження ринку страхової діяльності в Україні – це актуальна тема, тому що в рамках євроінтеграції вітчизняний ринок страхових послуг є ключем до успішного розвитку фінансового сектору економіки нашої країни.

Сьогодні ринкова економіка характеризується нестабільністю та динамічністю процесів. Страхові компанії, беручи участь у цих процесах, змушені адаптуватися до постійних змін через забезпечення балансу між внутрішнім та зовнішнім середовищем. Для того щоби підвищити власну ринкову вартість та отримувати максимальні прибутки, необхідно звертатись до вжиття заходів щодо виключення можливих загроз. Одним із таких заходів є стратегія диверсифікаційного розвитку.

Використання стратегії диверсифікації має безліч переваг, але необхідно зауважити, що тільки диверсифікації, як і будь-якого іншого економічного інструмента, недостатньо, бо будь-який ринок – це цілісна система.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вибрана тема наукової статті розглядалась багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими. Стратегію диверсифікації досліджено в наукових працях Т. Алімова, М. Корінько, Р. Лемана, Є. Новицького, М. Портера, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда та інших вчених.

Значний внесок у дослідження сутності ринку страхових послуг зробили такі вчені, як А.А. Бондаренко, І.В. Герасимова, А.Б. Іпатова, А.О. Дрібноход, С.Л. Єфимов, Н.М. Яшина, Е.М. Круковський, І.С. Нанюк, Д.С. Маруженко, О.Д. Вовчак, С.С. Осадець.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей стратегії диверсифікації на прикладі страхових компаній в Україні. Мета досягається постановкою та реалізацією таких завдань, як визначення сутності понять «диверсифікація підприємницької діяльності», «страховий портфель»; розгляд особливостей диверсифікації страхової діяльності; дослідження структури та динаміки страхових премій, визначення їх питомої ваги та виявлення трендів розвитку; формулювання висновків та рекомендацій, що дають змогу досягти кращих показників для страхових компаній України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У словнику іншомовних слів [7, с. 335] зазначено, що термін «диверсифікація» походить від латинської, де “diversus” означає «різний», а “facere” – «робити». Диверсифікація трактується як різнобічний розвиток, розмаїття; створення декількох різних виробничих напрямів у межах одного підприємства; розширення сфер діяльності, не пов’язаних з основною.

У «Сучасному економічному словнику» [5, с. 252] під диверсифікацією розуміють розширення асортименту, зміну вигляду продукції, освоєння нових видів товарів задля підвищення ефективності виробництва через зниження ризику втрат.

У Великому економічному словнику [1, с. 342] зазначено, що «диверсифікація» походить від латинського слова “diversificatio”, що означає різноманітність, зміну. Це також проникнення фірми в галузі, що мають та не мають виробничий зв’язок.

На думку Е.Е. Румянцевої, диверсифікація – це володіння різними фінансовими активами задля зниження ступеня ризику портфеля загалом. Також це загальна ділова практика, спрямована на розширення номенклатури товарів чи послуг для розподілу ризику [6, с. 512].

Отже, диверсифікація підприємницької діяльності – це процес розвитку діяльності підприємства, що означає розширення сфери виробництва або торгівлі за рахунок включення в неї нових товарів чи послуг.

Головною метою диверсифікаційної стратегії розвитку є зниження рівня ризикованості всього портфеля інвестування, який реалізується за рахунок розподілу активів компанії в різні види діяльності підприємства [2].

Диверсифікація може набувати таких форм [2]:

1) зв’язана або пряма диверсифікація (розвиток діяльності за наявності стратегічної відповідності);

2) незв’язана або непряма (розвиток видів діяльності, не пов’язаних один з одним).

Оскільки предметом дослідження є страхові компанії, актуальною формою диверсифікації для них є пряма. У страховій діяльності ця стратегія проявляє себе як розширення страхового портфеля, що сприяє зниженню рівня концентрації ризиків, передбачаючи альтернативні можливості щодо отримання доходів від різних фінансових операцій [4, с. 201].

Говорячи про диверсифікацію страхових компаній, а саме їх страхового портфеля, доцільно виявити сутність цього поняття.

Страховий портфель (від англ. “insurance portfolio”) – це фактична кількість застрахованих об’єктів або число договорів страхування; сукупна відповідальність страховика (перестраховика) за всіма діючими полісами.

Головна мета формування страхового портфеля полягає в досягненні оптимального поєднання ризику та страхових премій (прибутку для страховика) [4, с. 202].

Таким чином, зв’язана диверсифікація у страховій компанії проявляється в різноманітті напрямів страхування або диференціації страхового портфеля.

Ринок страхових послуг в Україні є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків, тому страхова діяльність є запорукою розвитку фінансового сектору економіки нашої країни [8].

За економічною ознакою страхування класифікують за спеціалізацією страховика, яка приводить до виділення таких сфер діяльності [3]:

– “Life insurance”, тобто страхування життя;

– “Non-life”, тобто загальні види страхування (ризикове страхування), що включають ті види страхування, які не підпадають під ознаки договорів страхування життя.

Кількість українських страхових компаній наведено в табл. 1. Станом на 30 вересня 2018 року їх загальна кількість становить 296, серед яких страхування “non-Life” здійснювали 262 компанії, а страхування “Life” – 34. Порівняно з минулим 2017 роком загальна кількість страхових компаній зменшилась на 11 [8].

Таблиця 1

Кількість страхових компаній [8]

Кількість страхових компаній	Станом на 30 вересня 2017 року	Станом на 30 вересня 2018 року
Загальна	296	285
“non-Life”	262	254
“Life”	34	31

Таким чином, простежується тенденція до зменшення кількості страхових компаній. Проте ще рано говорити про економічний клімат страхування в Україні. Доцільно розглянути структуру чистих страхових премій.

З даних табл. 2 бачимо, що українські страхові компанії вибирають різні види страхування, тобто диференціюють свій портфель. Звертаючись до диверсифікаційної стратегії розвитку, страхові компанії мінімізують ризик неплатоспроможності.

Щодо темпів приросту чистих страхових премій варто зазначити, що тенденція до збільшення відбувалася майже по всіх галузях.

Найбільшого зростання у 2018 році порівняно з минулим досягли такі види страхування, як страхування кредитів (66,3%) і страхування вантажів та багажу (+42,2%). Дещо менші, проте теж гарні показники приросту продемонстрували страхування життя (+35,6%), страхування від нещасних випадків (35,5%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+33,2%), страхування медичних витрат (+32,2%). Помірний приріст відбувся по таких галузях, як страхування майна (+25,9%), страхування відповідальності перед третіми особами (+25,0%), автострахування (+22,0%), медичне страхування (+21,0%), страхування від нещасних випадків на транспорті (+11,8%) та інші види страхування (+19,5%).

Водночас спад чистих страхових премій спостерігався з авіаційного страхування (-37,7%), страхування фінансових ризиків (-14,0%). Збитки по цих галузях компенсують види страхової діяльності, які були прибутковими. Приріст чистих страхових премій за 9 місяців 2018 року склав 22,1%.

Отже, розширюючи асортимент послуг, що надавалися за умови використання наявної матеріальної бази та адміністративного апарату, страхові компанії керувались принципом прямої вертикальної диверсифікації.

У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій за видами страхування станом на 30 вересня 2018 року найбільша питома вага належить таким видам страхування (рис. 2) [8]:

1) автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»), що мало 8 713,2 млн. грн., або 34,3% (порівняно з 2017 роком чисті страхові премії у грошовому еквіваленті збільшились на 1 569,5 млн. грн., проте питома вага залишилась майже без змін, дорівнюючи 34,4%);

2) страхування життя, що мало 2 741,1 млн. грн., або 10,8% (порівняно з 2017 роком у грошовому еквіваленті премії збільшились на 719,4 млн. грн., а питома вага збільшилась на 1,1%);

3) медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), що мало 2 451,2 млн. грн., або 9,7% (порівняно з 2017 роком у грошовому еквіваленті премії збільшились на 425,7 млн. грн., проте питома вага залишилась без змін);

4) страхування майна, що мало 2 406,8 млн. грн., або 9,5%, що на 495,2 млн. грн. та 0,3% більше, ніж за минулий рік).

Дещо меншу частину питомої ваги мають (рис. 1):

– страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (1 478,7 млн. грн., або 5,8%, що на 368,6 млн. грн., або 0,5%, більше, ніж за 2017 рік);

– страхування відповідальності перед третіми особами (1 320,6 млн. грн., або 5,2%, що на 264,2 млн. грн., або 0,1%, більше, ніж за 2017 рік);

– страхування фінансових ризиків (1 251,2 млн. грн., або 4,9%, що у грошовому вимірі на 203,1 млн. грн. більше від 2017 року, проте показник питомої ваги зменшився на 2,1%);

Таблиця 2

Структура чистих страхових премій за 9 місяців 2017–2018 років [8]

Види страхування	9 місяців 2017 року	9 місяців 2018 року	Темп приросту	
	млн. грн		млн. грн	%
Автострахування КАСКО, «Зелена карта», «ОСЦПВ»	7 143,7	8 713,2	1 569,5	22
Страхування життя	2 021,7	2 741,1	719,4	35,6
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2 025,5	2 451,2	425,7	21
Страхування майна	1 911,6	2 406,8	495,2	25,9
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1 110,1	1 478,7	368,6	33,2
Страхування відповідальності перед третіми особами	1 056,4	1 320,6	264,2	25
Страхування фінансових ризиків	1 454,3	1 251,2	203,1	-14
Страхування вантажів та багажу	782,3	1 112,6	330,3	42,2
Страхування від нещасних випадків	723,9	981	257,1	35,5
Страхування медичних витрат	634,4	838,8	204,4	32,2
Страхування кредитів	222,9	370,7	147,8	66,3
Авіаційне страхування	541,8	337,4	-204,4	-37,7
Страхування від нещасних випадків на транспорті	62,7	70,1	7,4	11,8
Інші види страхування	1 099,6	1 315,1	215,5	19,6
Всього	20 790,9	25 388,5	4 597,6	22,1

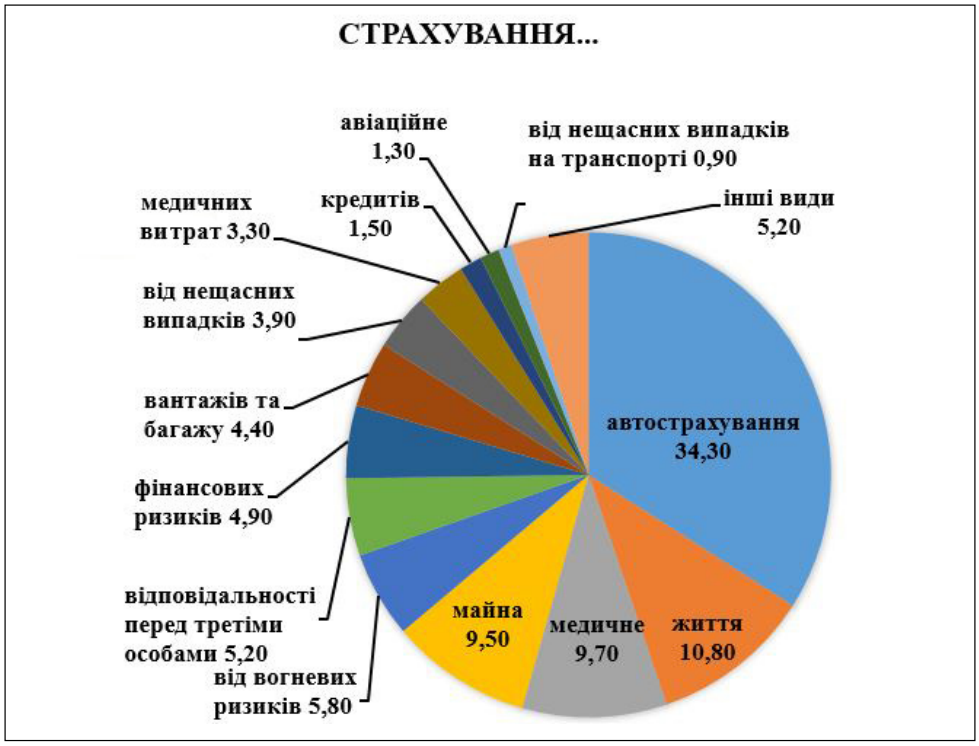


Рис. 1. Питома вага чистих страхових премій, % [8]

– страхування вантажів та багажу (1 112,6 млн. грн., або 4,4%, що на 330,3 млн. грн., або 0,6%, більше, ніж у 2017 році).

Невелика частина питомої ваги належить таким групам (рис. 1):

– страхування від нещасних випадків (981 млн. грн., або 3,9%, що на 257,1 млн. грн., або 0,4%, більше, ніж за 2017 рік);

– страхування медичних витрат (838,8 млн. грн., або 3,3%, що на 204,4 млн. грн. більше, ніж у 2017 році);

– страхування кредитів (370,7 млн. грн., або 1,5%, що на 147,8 млн. грн., або 0,4%, більше, ніж у 2017 році);

– авіаційне страхування (337,4 млн. грн., або 1,3%, що на 204,4 млн. грн., або 1,3%, менше, ніж у 2017 році);

– страхування від нещасних випадків на транспорті (70,1 млн. грн., або 0,3%, що на 7,4 млн. грн. більше, ніж у 2017 році).

Таким чином, перерозподіл у структурі чистих страхових премій станом на 30 вересня 2018 роком порівняно з аналогічним періодом 2017 року відбувся на користь таких видів страхування, як страхування життя, страхування вантажів та багажу, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ, страхування від нещасних випадків, страхування кредитів.

При цьому у структурі чистих страхових премій відбулося зменшення страхування фінансових ризиків та авіаційного страхування.

Стосовно питомої ваги чистих страхових премій бачимо, що завдяки диверсифікації більш великий попит на затребувані види страхування компенсував спад попиту на збиткові галузі.

Розглянемо диверсифікацію страхової діяльності на прикладі рейтингу страхових компаній України за 2018 рік по галузях за розміром страхових премій. За кожним видом страхової діяльності вибрано топ-п'ять найбільших страхових компаній.

Найбільшими страховими компаніями з автострахування КАСКО, «Зелена карта», «ОСЦПВ» були такі компанії, як «АХА Страхування», «Уніка», «Арсенал страхування», «Оранта» (табл. 3) [8].

Таблиця 3

Рейтинг топ-5 страхових компаній з автострахування [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	АХА Страхування	1 271 397
2	Уніка	921 931
3	Арсенал страхування	785 921
4	Оранта	585 870
5	Українська Страхова Група	535 465

Щодо страхування життя, то у п'ятірку лідерів входять такі компанії, як «Метлайф», «Уніка», «ТАС», «АСКА-життя», "PZU Україна Життя" (табл. 4) [8].

Лідируючі позиції у сфері медичного страхування мають такі страхові компанії, як «Провідна», «Уніка», «Нефтегазстрах», «АХА Страхування», «Інго Україна» (табл. 5) [8].

Таблиця 4

Рейтинг топ-5 страхових компаній зі страхування життя [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Метлайф	951 721
2	Уніка	668 366
3	ТАС	502 033
4	АСКА-життя	500 897
5	PZU Україна	413 046

Таблиця 5

Рейтинг топ-5 страхових компаній з медичного страхування [8]

№	Назва	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Провідна	400 114
2	Уніка	387 174
3	Нефтегазстрах	248 961
4	АХА Страхування	224 674
5	Інго Україна	187 075

Найбільшими страховими компаніями зі страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ були «Арсенал Страхування», «Аска», «Уніка», «Альянс», «Оранта» (табл. 6) [8].

Таблиця 6

Рейтинг топ-5 страхових компаній зі страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Арсенал Страхування	279 475
2	Аска	199 421
3	Уніка	143 173
4	Альянс	78 438
5	Оранта	78 036

До рейтингу топ-5 страхових компаній зі страхування майна входять такі страхові компанії, як «Уніка», «АХА Страхування», «Арсенал Страхування» (табл. 7) [8].

Таблиця 7

Рейтинг топ-5 страхових компаній зі страхування майна [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Уніка	264 616
2	АХА Страхування	263 985
3	Арсенал Страхування	260 062
4	Альянс	198 706
5	АСКА	179 782

Найбільшими страховими компаніями зі страхування вантажів та багажу були «Арсенал Страхування», «Альянс», «Мегаполіс», «АСКА», «Уніка» (табл. 8) [8].

Таблиця 8

Рейтинг топ-5 страхових компаній страхування вантажів та багажу [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Арсенал Страхування	100 923
2	Альянс	96 213
3	Мегаполіс	76 368
4	АСКА	45 507
5	Уніка	42 219

Щодо страхування від нещасних випадків, то до лідерів страхових компаній належать «Кредо», «Альфа Страхування», “PZU Україна”, «Уніка», «Універсальна» (табл. 9) [8].

Таблиця 9

Рейтинг топ-5 страхових компаній страхування від нещасних випадків [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Кредо	642 722
2	Альфа Страхування	156 711
3	PZU Україна	65 747
4	Уніка	52 297
5	Універсальна	44 859

Найбільшими страховими компаніями з авіаційного страхування були «Арсенал Страхування», «Бусин», «Універсальна», “PZU Україна”, «Альянс» (табл. 10) [8].

Таблиця 10

Рейтинг топ-5 страхових компаній з авіаційного страхування [8]

№	Назва компанії	Обсяг страхових премій, тис. грн.
1	Арсенал Страхування	281 558
2	Бусин	152 374
3	Універсальна	95 951
4	PZU Україна	83 037
5	Альянс	64 327

Аналізуючи статистичні дані страхових компаній по галузях, ми виявили, що найпривабливішими для клієнтів є такі страхові компанії, як «Уніка», «АХА Страхування» та «Арсенал Страхування». Кожна з цих компаній посідає лідируючі місця за кожною галуззю страхової діяльності завдяки тому, що має розвинений диверсифікований портфель. Це й зробило компанії лідерами страхового ринку в Україні загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи результати виконаної роботи, зазначаємо, що страхові компанії в Україні добре диверсифіковані, мають різні види страхування у своїх страхових портфелях, страховий сектор розвивається, а динаміка кількості страхових компаній

демонструє тенденцію до зменшення. Проте у досліджені виявлено, що розмір чистих страхових премій збільшився. Це означає, що показники якості лідирують над показниками кількості, що завжди краще. Тенденція до збільшення чистих страхових премій відбувалася майже по всіх галузях. Завдяки диверсифікації збитки по збиткових галузях страхування компенсували види страхової діяльності, які були прибутковими, завдяки чому загальний показник отримав позитивне сальдо.

Роль диверсифікації дуже важлива. Проте не варто її переоцінювати, адже вона ніколи не відбувається сама. Сказати, що страхова діяльність дала приріст тільки через диверсифікацію діяльності, було б неправильно, адже економіка є всеохоплюючою наукою. Разом з диверсифікацією перебуває глобалізація світового фінансового ринку, яка сприятливо впливає на український страховий ринок. Диверсифікація – це допоміжний інструмент у боротьбі з ризиками.

Позитивні тенденції – це дуже добре для страхового ринку України, проте грамотне управління ризиками через диверсифікацію дає змогу покращити фінансові показники та мінімізувати ризики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Москва : Институт новой экономики, 2005. 735 с.

2. Gort M. Diversification and Integration in American Industry. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1962.

3. Ефимов С.Л. Экономика и страхование. Энциклопедический словарь. Москва : Книжный мир, 1996. 528 с.

4. Журавка О.С. Теоретичні основи формування страхового портфеля. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 5. С. 201–204. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_5_57 (дата звернення: 08.06.2019).

5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва : Инфра-М, 1996. 496 с.

6. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. Москва : Инфра-М, 2008. 826 с.

7. Пустовіт Л.В. та ін. Словник іншомовних слів. Київ : Довіра ; Рідна мова, 2000. 1018 с.

8. Фориншурер : рейтинг страховых компаний Украины. URL: https://forinsurer.com (дата звернення: 05.05.2019).

REFERENCES:

1. Azriliyana A.N. (ed.) (2005) *Bol'shoy ekonomicheskiy slovar'* [Large Economic Dictionary], Moscow : Institut novoy ekonomiki, 735 p.

2. Gort M. (1962). Diversification and Integration in American Industry. Princeton, NJ: Princeton University Press.

3. Efimov S.L. (1996) Entsiklopedicheskiy slovar' [Encyclopedic Dictionary]. *Ekonomika i strakhovanie* [Large Economic Dictionary]: Entsiklopedicheskiy slovar' / S.L. Efimov. – Moscow : Knizhnyy mir. 528 p.

4. Zhuravka O.S. (2012) Teoretychni osnovy formuvannia strakhovoho portfelia [Theoretical Basis of Formation of an Insurance Portfolio]. *Biznes-Inform*, no. 5, pp. 201–204. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_5_57 (accessed: 08.06.2019).

5. Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.B. (1996) *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar* [Modern economic dictionary], Moscow : Infra-M, 496 p.

6. Rumyantseva Ye.Ye. Novaya ekonomicheskaya entsiklopediya. Moskva : Infra-M, 2008. 826 s.

7. Pustovit L.V. ta in. (2000) *Slovnyk inshomovnykh sliv* [Dictionary of foreign languages], Kyev : Dovira ; Ridna mova. 1018 p.

8. Forinsurer : reyting strakhovykh kompaniy Ukrainy [rating of insurance companies of Ukraine]. Available at: https://forinsurer.com (accessed: 05.05.2019).

Bogoyavlensky Oleg
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Guziy Regina
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

CHOICE OF DIVERSIFICATION DEVELOPMENT STRATEGY BY THE EXAMPLE OF INSURANCE ACTIVITIES

The purpose of the article. The purpose of this scientific article is to determine the peculiarities of the strategy of diversification on the example of insurance companies in Ukraine. This goal is achieved by the formulation and implementation of the following tasks: to determine the essence of the concepts of "diversification of business", "insurance portfolio"; to consider the peculiarities of diversification of insurance activity; to investigate the structure and dynamics of insurance premiums, to determine their relative importance and to identify trends of development; to formulate conclusions and recommendations, which allow to achieve better indicators for insurance companies of Ukraine.

Methodology. The article is based on a study of the insurance market of Ukraine. Analyze the statistical data of insurance companies for individual industries. Based on these data, conclusions are made.

Results. The insurance market in Ukraine is the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets, therefore, insurance is a guarantee of the development of the financial sector of our country's economy [8].

Insurance portfolio is the actual number of insured objects or the number of insurance contracts; total liability of the insurer (reinsurer) for all policies in force.

The main purpose of forming an insurance portfolio is to achieve the optimal combination of risk and insurance premiums (profit for the insurer) [4].

Thus, the associated diversification in an insurance company manifests itself in the diversity of insurance or differentiation of the insurance portfolio.

As of September 30, 2018, their total number is 296. Among them, 262 companies, "life" insurance, carried 262 "non-life" insurance companies are 34. Compared to the last 2017, the total number of insurance companies decreased by 11 [8].

Ukrainian insurance companies choose different types of insurance, that is, differentiate their portfolios. Turning to the diversification strategy of development, insurance companies minimize the risk of insolvency.

With regard to the growth rates of net insurance premiums, it should be noted that the tendency to increase occurred in almost all areas.

The largest growth in 2018, compared with the past, has reached the following types of insurance, such as insurance of loans (+66.3%) and insurance of goods and luggage (+42.2%). Somewhat lower, however, good indicators of growth were also demonstrated by life insurance (+35.6%), accident insurance (+35.5%), fire and risks insurance (+33.2%), medical expenses insurance (+32.2%). A modest increase occurred in the following areas: property insurance (+25.9%), third party liability insurance (+25.0%), car insurance (+22.0%), health insurance (+21.0%), insurance from accidents in transport (+11.8%) and other types of insurance (+19.5%).

At the same time, the decline in net insurance premiums was aviation insurance (-37.7%), financial risk insurance (-14.0%). Losses in these areas compensate for the types of insurance activities that were profitable. The growth of net insurance premiums for the 9 months of 2018 amounted to (+ 22.1%) [8].

Consequently, by expanding the range of services provided with the use of the existing material base and administrative apparatus, insurance companies were guided by the principle of direct vertical diversification.

Practical implications. The results of the study may be useful for specialists, whose area of scientific interests includes issues of ensuring the solvency of an insurance organization and its financial stability.

Value/originality. Analyzing the results of the work done, it should be noted that insurance companies in Ukraine are well diversified, have different types of insurance in their insurance portfolios. The insurance sector is developing. The dynamics of the number of insurance companies shows a tendency to decrease. However, the study found that the size of net insurance premiums increased. This means that the "quality" indicators are leading the "quantity", which is always better. The tendency to increase net insurance premiums took place almost in all areas. Due to the diversification of losses in the loss-making areas of insurance, they compensated for the types of insurance activities that were profitable, making the overall indicator a positive balance.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ У РОЗВИТКУ ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ

MARKETING STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FITNESS INDUSTRY

УДК 339.138

Богоявленський О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торгово-економічного університету
Попова І.В.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торгово-економічного університету

У статті досліджено особливості розвитку сфери індустрії фітнес-послуг в Україні. Зроблено висновки про високі темпи розвитку цього виду підприємництва порівняно з іншими країнами Європи. Вивчено особливості маркетингу цього виду послуг. Розглянуто відмінні характеристики послуг, які надаються в цій галузі. Автори вважають, що фітнес-послуги мають такі особливості, як легка замінність на товари й послуги інших галузей, обмежений термін існування на ринку, велика суб'єктивність під час оцінювання привабливості та якості, розвиток додаткових послуг та інших галузей для їх реалізації. Зроблено висновок про вплив емоційних компонентів на оцінювання споживачами якості фітнес-послуг. Для реалізації комплексу маркетингу в індустрії фітнес-послуг розроблено модель, яка включає емпіричний маркетинг, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг, інноваційний маркетинг і маркетинг взаємин. Досліджено особливості різних програм лояльності клієнтів, які використовуються в індустрії фітнес-послуг.

Ключові слова: *маркетинг, фітнес-послуги, емпіричний маркетинг, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг, інноваційний маркетинг, маркетинг взаємовідносин.*

В статье исследованы особенности развития сферы индустрии фитнес-услуг в Украине. Сделаны выводы о высоких темпах развития этого вида предпринимательства по сравнению с другими странами Европы. Изучены особенности маркетинга этого вида услуг. Рассмотрены отличительные характеристики услуг, которые предоставляются в этой отрасли. Авторы считают, что фитнес-услуги имеют такие особенности, как легкая замена на товары и услуги других отраслей, ограниченный срок существования на рынке, большая субъективность при оценивании привлекательности и качества, развитие дополнительные услуги и других отраслей для их реализации. Сделан вывод о влиянии эмоциональных компонентов на оценивании потребителями качества фитнес-услуг. Для реализации комплекса маркетинга в индустрии фитнес-услуг разработана модель, которая включает эмпирический маркетинг, интегрированный маркетинг, внутренний маркетинг, инновационный маркетинг и маркетинг взаимоотношений. Исследованы особенности различных программ лояльности клиентов, которые используются в индустрии фитнес-услуг.

Ключевые слова: *маркетинг, фитнес-услуги, эмпирический маркетинг, интегрированный маркетинг, внутренний маркетинг, инновационный маркетинг, маркетинг взаимоотношений.*

The article explores the features of the development of the fitness industry in Ukraine. Conclusions about the high rates of development of this type of business in comparison with other European countries are made. The authors studied special aspects of this type of service. Distinctive characteristics of the product that is provided in this industry are examined. The authors believe that fitness services have the following features: they are easily replaceable for goods and services of other industries, they are characterized by a limited lifetime in the market, they are very subjective when assessing attractiveness and quality, and for their implementation it is necessary to develop additional services in other industries. The conclusion is made about the influence of emotional components on consumers' assessment of the quality of fitness services. To implement the marketing mix in the fitness services industry, the authors developed a model that includes empirical marketing, integrated marketing, internal marketing, innovative marketing, and relationship marketing. Empirical marketing, according to the authors, is able to attract new customers and retain loyal customers through unusual and vivid emotions and active participation in events. Internal marketing is able to engage all staff in working together to ensure the attractiveness of the sports center generate new ideas and improve customer service. Relationship marketing ensures the creation of the image of the company that provides services and ensures the loyalty of the target group of consumers. Integrated marketing is aimed at the effective promotion of the company and its services using a variety of information channels. Marketing results provides a balance of interests between the needs of customers, organizations and staff, and also creates value for consumers. The article also explored the features of various customer loyalty programs that are used in the fitness industry. Also, the results of the study of social and economic aspects of the development of sports services, the complexity and consequences of large sports events, which determine the need for further comprehensive research aimed at increasing the efficiency of the functioning of the sphere of sport and increasing accessibility, are summarized.

Key words: *marketing, fitness services, empirical marketing, integrated marketing, internal marketing, innovative marketing, relationship marketing.*

Постановка проблеми. Сфера послуг стає з кожним роком все більш вагомою в українській економіці. Вона створює нові робочі місця й робить значний внесок у валовий внутрішній продукт країни. Послуги в індустрії спорту та здорового способу життя також розвиваються динамічно, адже згідно з даними Держкомстату України у 2018 році в цій сфері працювало близько 140 тис. людей [8]. Розвитку сфери спортивних послуг сприяє тренд орієнтації населення на здоровий спосіб життя, активну діяльність та новий спосіб дозвілля сучасних людей.

Конкуренція у сфері послуг, зокрема спортивних, досить велика. Причинами цього стають відносно невеликі складнощі на початку бізнесу та бар'єри для потрапляння в галузь. Індустрія спорту (фітнес-послуг) є дуже контактною сферою діяльності, а якість послуги залежить від персоналу організації. Власникам та керівникам підприємств у цій сфері потрібно розвивати маркетинг, який спрямований на споживача й персонал, щоб одночасно задовольнити їх потреби та забезпечити конкурентоспроможність своїх послуг на ринку та організації загалом.

Таким чином, пошук маркетингових рішень у сфері фітнес-послуг, спрямованих на клієнтів та колектив, є необхідним інструментом ефективного розвитку цієї сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток проблеми становлення теорії та практики маркетингу послуг зробили М. Біттнер, О. Вовчак, С. Войтович, К. Гренрос, Ю. Дайновський, О. Іщенко, Ф. Котлер, Л. Ткаченко, В. Маркова, В. Точилін, Т. Футало, Л. Чепурда та інші вчені. У їх роботах визначено основні особливості послуг порівняно з товаром, запропоновано теоретичні підходи до маркетингу послуг. Проблемам розвитку індустрії спортивних послуг та фітнес-послуг присвятили свої роботи вітчизняні та іноземні дослідники, зокрема Д. Андрісон, Н. Теодоракіс, Н. Бартенєва, І. Потапюк, В. Смірнова, А. Малигін. Більшість досліджень присвячена визначенню сутності цього виду послуг та вивченню мотивації до занять спортом. Однак питання вибору комплексу конкретних маркетингових стратегій для забезпечення конкурентоспроможності цієї сфери бізнесу розглянуті, на наш погляд, недостатньо та потребують поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення специфіки маркетингової діяльності підприємства сфери фітнес-індустрії та визначення можливостей застосування сучасних концепцій маркетингу для подібних сервісних організацій задля забезпечення конкурентоспроможності їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь індустрії фітнес-послуг характеризується показниками зростання кількості споживачів (приблизно 70 тисяч на рік) та кількості спортивних клубів (150 на рік) [8]. Особливістю розвитку подібних послуг є те, що вони розподіляються нерівномірно в Україні. Згідно з даними компанії “Fitness Connect UA” станом на кінець 2017 року серед 1 569 фітнес-об’єктів 407 (26%) були зосереджені у м. Києві, 171 (11%) – у м. Харкові, 105 (7%) – у м. Дніпрі, 84 (5%) – у м. Львові, як наведено в табл. 1 [8]. Таким чином, 91% обсягу послуг фітнес-індустрії надається у великих містах. В Україні всього 10% жителів користуються фітнес-послугами, тоді як у країнах Європи кількість сягає 25%, а у США – 40%.

Сьогодні в Україні функціонує понад 500 фітнес-клубів, 70% яких належать мережевим операторам. Українська індустрія фітнесу перебуває в періоді укрупнення бізнесу. Однак менше 30% немережевих спортивних залів можна назвати повноцінними фітнес-клубами з усіма необхідними допоміжними приміщеннями та послугами, а більшість складають невеликі тренажерні зали, які, як правило, розташовані в напівпідвальних приміщеннях житлових будинків або при готелях.

Перспективи розвитку ринку фітнес-індустрії пов’язані зі збільшенням прихильників здорового способу життя та зростанням доходів населення. В табл. 1 зображено розвиток фітнес-послуг у країнах Європи та в Україні.

Таким чином, Україна ще сильно відстає за обсягом споживання фітнес-послуг від розвинутих європейських країн, але за темпами зростання випереджає їх, що дає змогу відзначити перспективи розвитку цього бізнесу в Україні.

Проведені дослідження літературних джерел [1; 4; 9; 10] та опитування менеджерів фітнес-індустрії дали можливість визначити, що цьому виду послуг притаманні такі властивості (рис. 1).

1) Існує велике різноманіття послуг і продуктів, пов’язаних з фітнес-індустрією, життєвий цикл яких дуже обмежений швидким впровадженням нових розробок у медицині, спорті та техніці.

2) Послуги фітнес-індустрії відносно легко замінити на інші, зокрема на товари й послуги інших галузей. Наприклад, для бажаючих схуднути може бути запропонована програма тренувань, дієтичні рекомендації або прийом біологічних активних препаратів. Однак це дає змогу запропонувати для клієнтів одночасно додаткові послуги або товари. Таким чином, фітнес послуги мають високий ступінь субститутності та компліментарності.

3) Можливість заміни (субститутність) приводить до чуттєвої реакції ціни на ці послуги з боку клієнтів. Вони швидко переключаються на послуги інших фітнес-інструкторів або займаються самостійно. Іншим наслідком цього явища стає те, що фітнес-центрам складно створити лояльність клієнтів без застосування спеціальних бонусних програм.

4) Велике значення має кваліфікація персоналу для сприйняття якості послуг для споживача.

Таблиця 1

Розвиток фітнес-послуг у країнах Європи та в Україні

Країна	Кількість населення, млн. ос.	Кількість членів клубів	Відсоток учасників	Темпи зростання за рік
Німеччина	82 330	10 610	12,89	+5,3%
Велика Британія	61 113	9 720	15,90	5,1%
Франція	62 150	5 710	9,19	+4,6%
Італія	58 126	5 320	9,15	+1,3%
Іспанія	40 525	5 200	12,83	+2,8%
Україна	42 386	1 090	2,57	+6,9%

Джерело: сформовано на основі джерела [8]

Рис. 1. Особливості фітнес-послуг

Більшість респондентів вважає це пріоритетним фактором, необхідним для їх споживання. Наслідком цього стає те, що замінити консультанта центру іншим не дуже просто. З іншого боку, за переходу тренера до іншого закладу клієнти легко переходять в інше місце.

5) Фітнес-послуги, як й інші послуги, нематеріальні. Їх неможливо відчути до моменту отримання. Це приводить до ризику невизначеності споживача під час процесу вибору місця отримання послуг. Зменшити ці ризики можна за рахунок PR-компаній, позитивної громадської думки, висловлень експертів та постійних відвідувачів фітнес-центрів.

6) Ці послуги нестандартні, вони потребують індивідуального підходу до клієнта з огляду на його особливості й цілі отримання послуг.

Дослідники [2; 3; 5] визначають, що якість фітнес-послуг істотно залежить від процесу порівняння споживачами своїх очікувань, якості послуги до її споживання з безпосереднім сприйняттям якості послуги в момент і після її отримання. Сприйняття якості фітнес-послуги споживачем в момент її споживання відбувається за двома основними критеріями: що споживач отримує від послуги (технічний аспект якості), як споживач отримує фітнес-послугу (функціональний аспект якості).

Також представляється, що не менш важливим є емоційне сприйняття якості послуги. Споживачі оцінюють функціональні й технічні аспекти якості послуги за такими основними критеріями:

– матеріальність (оснащеність сучасним обладнанням, інтер'єри приміщень, зовнішній вигляд інструкторів та обслуговуючого персоналу, інформаційні матеріали);

– надійність (виконання обіцяної послуги);

– чуйність (щире бажання допомогти клієнтам у задоволенні їх потреб у спортзалі);

– переконаність (компетентність, відповідальність, впевненість та ввічливість обслуговуючого персоналу залу);

– співчуття (вираз турботи та індивідуальний підхід до споживача фітнес-послуги);

– настрій, з яким вони приходять на заняття та йдуть після заняття (зокрема, надії).

Аналіз сучасних тенденцій розвитку маркетингу та досвід їх застосування на деяких підприємства дають змогу запропонувати їх реалізацію в комплексі холістичного (цілісного) маркетингу, який зображено на рис. 2.

Розглянемо окремі елементи цього комплексу.

Маркетинг взаємовідносин.

Метою маркетингу у сфері фітнес-послуг все частіше стає створення глибоких, тривалих взаємин з усіма людьми або організаціями, здатними безпосередньо чи опосередковано вплинути на успішність діяльності фірми. Маркетинг взаємовідносин (партнерських відносин) – це практика побудови довгострокових взаємовигідних взаємодій з ключовими ринковими партнерами компанії (покупцями, постачальниками, дистриб'юторами тощо). Маркетинг взаємовідносин передбачає формування необхідних відносин з потрібними групами партнерів.

Всього існують чотири групи партнерів:

– покупці;

– працівники;

– маркетингові партнери (канали розподілу, постачальники, дистриб'ютори, дилери, різні агентства);

– члени фінансового співтовариства (акціонери, інвестори, аналітики).

Таким чином, на ринку конкурують вже не стільки окремі компанії, скільки ділові системи загалом. У цьому разі виграє та компанія, якій

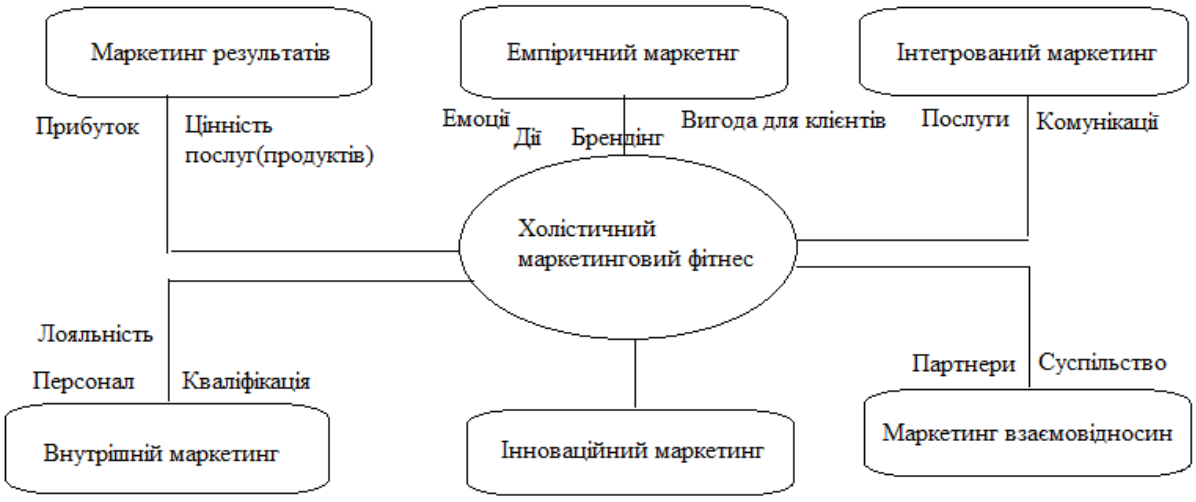


Рис. 2. Комплекс маркетингових стратегій підприємства фітнес-послуг

Джерело: власна розробка

вдалося побудувати найбільш ефективну систему взаємозв'язку з клієнтами.

Клієнтська база під час аналізування піддається сегментації, яка виділяє групи клієнтів, готових з великою ймовірністю купувати більше товарів та послуг у разі персоналізованого сервісу. Вивчення клієнтської бази дає змогу фітнес-клубу скоротити витрати та забезпечити зростання доходів на основі керівництва специфічними даними. Деякі автори вказують на необхідність аналізу клієнтської бази щодо динаміки приходу учасників програм лояльності, активності учасників, фінансової віддачі від програм [6; 7], інші – на значимість проведення ABC-аналізу, що визначає тих клієнтів, для яких мотиваційні програми виявляються найбільш дієвими [6; 7].

Для початку важливо сегментувати клієнтську базу на:

– діючих клієнтів (клієнти фітнес-клубу з картами на руках);
– сплячих клієнтів (раніше купували у нас);
– потенційних клієнтів (зараз ведеться робота з ними);
– холодних клієнтів (раніше зверталися, але не купували).

Після сегментації необхідно підготувати чотири різних пропозиції для кожного сегменту.

Для «холодних» це може бути, наприклад, безкоштовний тиждень фітнесу. Важливо, щоби пропозиція була сильніше, ніж та, що була під час першого контакту з цим клієнтом.

«Потенційних» можна провести через тестовий період, створити регулярність тренувань, а вже потім продати тривалу карту. Клієнт оплачує повну вартість пробного періоду (скажімо, 21 день), а після закінчення терміну, якщо регулярність занять була не менше 10 разів, отримує назад гроші. Точніше, йому пропонують просто доплатити до зручної карти, вважаючи сплачені гроші як передоплату.

«Сплячі» добре реагують на індивідуальні бонуси, виходячи з їх минулого досвіду відвідування клубу. Якщо клієнт користувався масажами, під час повернення йому можна вкласти в карту більше саме цих додаткових послуг.

Залучення лояльних клієнтів у фітнес-клуб – це одна з наболілих проблем фітнес-підприємців. На жаль, маркетингові стратегії не завжди дають змогу швидко виявити лояльність фітнес-бізнесу до нових клієнтів. Важливо залучити таких клієнтів, які залишаться з компанією надовго, а не просто користуються послугами один раз.

Формування успішних програм лояльності для клієнтів є основним фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг. Для підприємств малого бізнесу програми лояльності є головним інструментом управління ризиками [9], що дає змогу вибудувати коло постійних користувачів на основі маркетингу відносин. Реалізація будь-якої програми лояльності націлена на перетворення клієнта на бізнес-партнера й повинна передбачати можливість оцінювання ефективності. На українському ринку не всі компанії вимірюють ефективність програм лояльності, а регулярність цього процесу характерна для ще меншого числа підприємців. Водночас слід зазначити, що контроль рентабельності інвестицій неможливий без систематичного моніторингу результативності програм лояльності та їх адаптивної трансформації у відповідь на зовнішні й внутрішні виклики. Моделі й методики оцінювання ефективності програм лояльності є предметом дослідження багатьох вчених [1; 3; 5; 6].

Способи оцінювання програми лояльності мають істотні відмінності залежно від галузі діяльності компанії. Специфікою сфери фітнесу є те,

що велика частина продуцентів послуг використовують «принцип клубу» (а не «принципи скарбнички і ступенів») під час формування програм лояльності. Проведений аналіз дає змогу вважати доцільними для сфери фітнес-послуг такі методи оцінювання програм лояльності, як аналіз плинності клієнтів, когортний аналіз, оцінювання індексу NPS, аналіз клієнтських баз, оцінювання бонусних систем.

Проведення аналізу плинності клієнтів засноване на вимірі швидкості, з якою клієнти залишають компанію. Додатково до цього показника у сфері фітнес-послуг також розраховується відсоток продовження клубних карт, який характеризує прихильність клієнтів до цього клубу. За погіршення цих показників необхідно вдосконалювати програми лояльності. Показник продовження може бути розрахований як для клієнтів, залучених до програми лояльності, так і до інших категорій клієнтів. На основі частки від цих групових показників продовження розраховується коефіцієнт лояльності, що характеризує зміну ефективності мотиваційних програм. Рентабельність фітнес-клубу має еластичну реакцію на зміну коефіцієнта лояльності.

Найчастіше у фітнес-клубах використовується бонусна система, метою якої є стимулювання покупок додаткових фітнес-послуг клієнтами клубу. Її оцінювання може бути здійснене за такими параметрами:

1) коефіцієнт участі в бонусній програмі (відношення кількості учасників програми до загальної кількості клієнтів);

2) термін участі покупців в програмі (як довго клієнти фітнес-клубу вдаються до користування бонусною програмою);

3) період відсутності активності (час, протягом якого учасники програми практично не користувалися послугами клубу);

4) коефіцієнти погашення й згоряння (кількість погашених і згорілих бонусних балів);

5) середня бонусна витрата (середня кількість бонусів, витрачена клієнтом клубу);

6) середня вартість бонусу й винагороди (облік цих показників дає змогу оцінити залучення клієнтів в бонусну програму та її вплив на кількість продажів додаткових фітнес-послуг).

Інтегрований маркетинг має такі засади:

1) для просування уявлення й цінності відбувається вжиття різних маркетингових заходів;

2) всі маркетингові заходи координуються для максимізації із сумарного ефекту.

Іншими словами, розроблення та вжиття будь-якого окремо взятого маркетингового заходу проводяться з огляду на всю маркетингову діяльність фірми. У компанії повинні бути інтегровані системи управління попитом, управління ресурсами й управління партнерськими мережами.

Всі комунікації компанії також повинні бути інтегровані. Стратегія інтегрованих комунікацій передбачає вибір таких видів просування, які підсилюють та доповнюють один одного.

Однією зі складових холістичного маркетингу є *внутрішній маркетинг*, який передбачає прийняття належних маркетингових принципів усіма співробітниками організації, особливо її вищим керівництвом. Внутрішній маркетинг включає підбір та навчання працівників, а також стимулювання їх до високого рівня обслуговування клієнтів. У компаніях розуміють, що внутрішня маркетингова діяльність може бути не менш, а то й більш важлива, ніж зовнішній маркетинг. Немає сенсу обіцяти відмінний рівень обслуговування, якщо працівники компанії не готові його забезпечити.

Аналітики [1; 3; 5; 6] виділили головні маркетингові тренди для фітнес-індустрії. На думку дослідників, на перше місце вийде *емпіричний маркетинг*. Його головною перевагою є здатність донести інформацію про компанію навіть найскладнішим споживачам.

Емпіричний маркетинг здатний залучити потенційних та утримати наявних клієнтів завдяки живим та щирим емоціям.

Інструментами емпіричного маркетингу, які використовують фітнес-послуги, є:

– нові емоції;

– відчуття незвичності того, що відбувається, причому відчуття пов’язані з конкретним продуктом (це може бути, комплекс відчуттів учасника тест-драйву авто, нового спортивного обладнання, стрибок з парашутом);

– активна дія, за якої учасники акції намагаються спільно діяти для досягнення визначеної мети;

– аналіз та порівняння, наприклад, нових програм тренувань.

Маркетинг результатів.

Він вимагає розуміння фінансової та нефінансової віддачі від маркетингових зусиль і програм для бізнесу й суспільства загалом. Провідні маркетологи все частіше не обмежуються лише одним розглядом доходів від продажів та захопленням ринкової частки для оцінювання результатів маркетингу, вивчають задоволеність, лояльність споживачів, персоналу, якість послуг та інші параметри. Вони також розглядають юридичні, етичні, соціальні та екологічні ефекти маркетингових програм.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумок короткого огляду потреб, які обслуговує діяльність фітнес-клубів, зазначаємо, що розвиток сфери фітнес-послуг у сучасних умовах повинен спиратись на відпрацьовані маркетингові стратегії та технології, серед яких особливе значення мають емпіричний, внутрішній та

інтегрований види маркетингу, застосування яких у системі холістичного маркетингу дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність підприємств та задовольнити потреби споживачів.

Таким чином, узагальнення результатів вивчення соціальних та економічних аспектів розвитку спортивних послуг, складність і наслідки вжиття великих спортивних заходів обумовлюють необхідність проведення подальших комплексних досліджень, спрямованих на підвищення ефективності функціонування сфери спорту й розширення доступності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Afthinos Y., Theodorakis N.D., Nassis P. Consumer behavior in fitness centers: a typology of customers. URL: markeing.conferenceservices.net/resources/327/2342/-pdf/AM2011_0225.pdf (дата звернення: 12.06.2019).

2. Alam J., Hossain A. Motivations behind attending fitness clubs in Bangladesh: A survey study on clubs' members in Sylhet. *European Journal of Business and Management.* 2012. Vol. 4. Vol. 2. P. 120–137.

3. Kim K.T., Bae J., Kim J.C., Lee S. The service scape in the fitness center: Measuring fitness center's services. *International Journal of Sport Management Recreation & Tourism*. 2016. Vol. 21. Vol. 1. P. 1–20.

4. Бартенева Н. Исследование потребительских предпочтений клиентов на рынке фитнес-услуг. *Молодежь и наука: реальность и будущее* : материалы VIII Международной научно-практической конференции. Т. 1. Невинно-мыск : НИЭУП, 2015. С. 542–546.

5. Бартенева Н. Моделирование поведения потребителей фитнес-услуг: опыт применения факторного анализа. *Вектор науки ТГУ*. 2016. № 2. С. 79–85.

6. Бартенева Н. Социальные функции фитнеса: опыт эмпирического исследования. *Вектор науки ТГУ.* 2016. № 1 (35). С. 67–72.

7. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг (Experiental Marketing: How to Get Customers to SENSE, FEEL, THINK, ACT and RELATE to Your Company and Brands by Bernd H. Schmitt). Москва : Фаир-Пресс, 2001. 400 с.

8. Дослідження ринку фітнес-послуг України 2018 : веб-сайт. URL: https://fitnessconnect.com.ua/files/2018.pdf (дата звернення: 27.06.2019).

9. Загорна Т., Стасюк О. Концепція холістичного маркетингу: джерела проблематики та елементи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 32–38. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_2_32_38.pdf (дата звернення: 27.06.2019).

10. Потапюк І. Стратегічне маркетингове управління підприємствами фізкультурно-спортивних послуг : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Львів, 2013. 19 с.

REFERENCES:

1. Afthinos Y., Theodorakis N.D., Nassis P. (2011) Consumer behavior in fitness centers: a typology of customers. URL: market-ing.conferenceservices.net/resources/327/2342/-pdf/AM2011_0225.pdf (accessed: 12 June 2019).

2. Alam J., Hossain A. (2012) Motivations behind attending fitness clubs in Bangladesh: European Journal of Business and Manage-ment. Vol. 4, vol. 2, pp. 120–137.

3. Kim K.T., Bae J., Kim J.C., Lee S. (2016) The service scape in the fitness center: Measuring fitness center's services. International Journal of Sport Manage Recreation & Tourism. Vol. 21, vol. 1, pp. 1–20.

4. Barteneva N. (2015) Issledovanie potrebitelskih predpochteniy klientov na ryinke fitnes-uslug [Study of consumer preferences of clients in the market of fitness services]. Youth and science: reality and the future: materials of the VIII Intern. scientific-practical conf. Nevino-Mysk : NIEUP. Vol. 1, pp. 542–546 (in Russian).

5. Barteneva N. (2016) Modelirovanie povedeniya potrebiteley fitnes-uslug: opyit primeneniya faktornogo analiza [Modeling the Consumer Behavior of Fitness Services: An Experience of Using Factor Analysis]. TSU science vector, no. 2, pp. 79–85 (in Russian).

6. Barteneva N. (2016) Sotsialnyie funktsii fitnesa: opyit empiricheskogo issledovaniya [Social functions of fitness: an experience of empirical research]. TSU science vector, no. 1 (35), pp. 67–72 (in Russian).

7. Schmitt B. (2001) Empiricheskiy marketing [Empirical Marketing (Experimental Marketing: B. Schmitt)]. Moscow : Fair Press. 400 p.

8. Doslidzhennia rynku fitnes-posluh Ukrainy 2018 [Presentation of the market of Ukraine's entourage 2018] : website. URL: https://fitnessconnect.com.ua/files/2018.pdf (accessed: 27 June 2019) (in Ukrainian).

9. Zagorna T., Stasiuk O. (2012) Kontseptsiia kholistychnoho marketynhu: dzherela problematyky ta elementy [Concepts of holistic marketing: a problem and an element of marketing]. Marketing and Innovation Management, no. 2, pp. 32–38. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_2_32_38.pdf (accessed: 27 June 2019) (in Ukrainian).

10. Potapuk I. (2013) Stratehichne marketynhove upravlinnia pidpryiemstvamy fizkulturno-sportyvnykh posluh [Strategic marketing management companies of sports and sports services] (PhD Thesis). Lviv. 19 p. (in Ukrainian).

Bogoyavlensky Oleg
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management
Kharkiv Institute of Finance,
Kiev National Trade and Economic University
Popova Irina
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University

MARKETING STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FITNESS INDUSTRY

The purpose of the article is to clarify the specifics of the marketing activities of the fitness industry enterprise and to determine the possibilities of applying modern marketing concepts to such service organizations in order to ensure the competitiveness of their development.

The objectives of the work were to examine the features of the services that are provided to consumers in the fitness industry, marketing strategies to ensure business competitiveness.

Methodology. The study used the methods of content analysis of secondary information on the problems of the development of sports services, case studies and statistical data processing methods.

Results. The conclusion is made about the lag of Ukraine in the development of sports services compared with other European countries, as well as about the high rates of development of this type of business. The results of the study of social and economic aspects of the development of sports services, the complexity and consequences of carrying out of large sporting events, which determine the necessity of further comprehensive research aimed at increasing the efficiency of the functioning of the sphere of sport and enhancing accessibility, are generalized. The excellent characteristics of the product provided in this area are considered.

It is assumed about the influence of emotional components on consumers' assessment of the quality of fitness services. To implement the marketing mix in the fitness services industry, the authors developed a model that includes empirical marketing, integrated marketing, internal marketing, innovative marketing, and relationship marketing.

The conducted studies made it possible to determine that fitness-services are characterized by the following properties.

1) Life cycle of fitness services. There is very limited rapid introduction of new developments in medicine, sports and technology.

2) Fitness industry services are relatively easy to replace with others, including goods and services of other industries.

3) The possibility of substitution (substitution) leads to a sensible response to the price of these services from customers. They quickly switch to other fitness instructors or train themselves. Another consequence of this phenomenon is that it is difficult for fitness centers to create customer loyalty without the use of special bonus programs.

4) The perception of the quality of services for the consumer is the qualification of the personnel.

5) These services are non-standard, they require individual approach to the client, taking into account its features and objectives of receiving services.

Practical implications. Developed proposals for the use in the business of fitness services of various customer loyalty programs, which take into account their significant differences.

Recommendations were also made on the use of the mechanism of accrual of bonus rewards for clients of sports clubs and the evaluation of the effectiveness of loyalty programs.

Value/originality. The paper examines some aspects of the formation of the concept of holistic marketing in the field of fitness services, which includes internal marketing, integrated marketing and relationship marketing.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА: СКЛАД, ПРОЦЕСИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ

FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE: COMPOSITION, PROCESSES AND MECHANISMS OF MANAGEMENT

УДК 658.15

Партин Г.О.
к.е.н., професор
Національний університет
«Львівська політехніка»
Данилів І.Л.
студентка
Національний університет
«Львівська політехніка»

Діяльність кожного підприємства пов'язана з великою кількістю ризиків, одним з найбільш загрозливих з яких є фінансовий ризик. У статті розглянуто сутність фінансового ризику підприємства та його особливості в умовах ринкових відносин. Наведено різноманітність дефініцій поняття «фінансові ризики» у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, проаналізовано підходи до їх класифікації різними авторами, подано авторську класифікацію фінансових ризиків. Розглянуто характерні ознаки фінансових ризиків підприємства та їх особливості, виділено основні етапи управління ними. Опрацьовано механізми нейтралізації фінансових ризиків, запропоновано основні заходи щодо зменшення можливих фінансових втрат від дії ризиків на підприємстві. Проаналізовано діяльність ТзОВ «Біоальтернатива» на основі показників ліквідності та фінансової стійкості, оцінено ефективність управління фінансовими ризиками, обґрунтовано напрями їх мінімізації.

Ключові слова: *фінансовий ризик, управління фінансовими ризиками, мінімізація фінансових ризиків, класифікація, механізми управління.*

Деятельность каждого предприятия связана с большим количеством рисков, одним из самых угрожающих из которых является финансовый риск. В статье рассмотрены сущность финансового риска предприятия и его особенности в условиях рыночных отношений. Приведена разнообразность дефиниций понятия «финансовые риски» в работах отечественных и зарубежных ученых, проанализированы подходы к их классификации различными авторами, предоставлена авторская классификация финансовых рисков. Рассмотрены характерные признаки финансовых рисков предприятия и их особенности, выделены основные этапы управления ими. Обработаны механизмы нейтрализации финансовых рисков, предложены основные меры по уменьшению возможных финансовых потерь от действия рисков на предприятии. Проанализирована деятельность предприятия ООО «Биоальтернатива» на основе показателей ликвидности и финансовой устойчивости, оценена эффективность управления финансовыми рисками, обоснованы направления их минимизации.

Ключевые слова: *финансовый риск, управление финансовыми рисками, минимизация финансовых рисков, классификация, механизмы управления.*

At the current stage of economic development in Ukraine, the activities of enterprises are connected with different financial risks, generated both with the internal conditions of operation of enterprises and the external environment. Any financial activity is related to risk; therefore the issue of financial risk management becomes more relevant in last years. The essence of financial risk and its features in the conditions of market relations are considered in the article. There are given the variety of definitions of the concept "financial risks" in the scientific works of domestic and foreign scientists. There are also given the definition of financial risk, which is more complete according to the opinion of the authors, namely – the probability of unforeseen financial consequences in the form of obtaining certain amounts of losses, loss of income or capital in the situation of uncertainty of the financial conditions of the enterprise. The author's classification of financial risks is presented. In addition, the authors compare the classification features of financial risks by different scientists. The authors considered the characteristic features of financial risks of the enterprise, namely economic nature, the possibility of threat, variability, expected adverse effects, dynamism and their features are characterized. The main stages of managing financial risks are highlighted. The main strategies that companies should to follow depend on the expected effects of financial risks. The authors present the main internal mechanisms of control and regulation of the level of financial risks of the enterprise. The mechanism of financial risks neutralization was worked out and the main measures of reduction of possible financial losses at the enterprise were proposed. The activity of the "Biological Alternative" LLC based on the indicators of liquidity and financial stability was analyzed, and the effectiveness of management of financial risks was estimated. To improve the financial risk management system at the Bioalternative Company, the authors suggest a number of urgent measures.

Key words: *financial risk, financial risk management, financial risk minimization, classification, management mechanisms.*

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасної світової економічної системи є зростання невизначеності умов підприємницької діяльності внаслідок глобалізації ринків, підвищення рівня конкуренції, динамічного інноваційного розвитку, що ускладнює процеси прогнозування обсягів формування цінностей та фінансових результатів суб'єктів господарювання. Вплив зазначених чинників на господарську діяльність має подвійне спрямування: з одного боку, ці чинники підсилюють рівень невизначеності отримання очікуваних результатів, а з іншого боку, вони сприяють появі нових можливостей управління фінансовими ризиками. Отже, проблема дослідження сутності та вдосконалення процесів управління фінансовими ризиками діяльності підприємства не втрачає актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацювання вітчизняної та зарубіжної літератури за вибраною тематикою дає змогу зробити висновок про те, що дослідження сутності фінансових ризиків та методології їх нейтралізації здійснювали такі вчені, як І.В. Абрамова [1], Р. Брейлі [2], І.А. Бланк [3], К.В. Васьківська [4], О.Д. Вовчак [5], І.С. Гуцал [6], Д.О. Ванг [7], Д.І. Дема [1], М.І. Диба [8], Р.Дж. Корнвелл [7], О.А. Землячова [9], С. Майєрс [2], В.В Коваленко [10], П.О. Куцик [11], Т.В. Момот [12], Г.Б. Поляк [13], П. Світінг [14]. У їхніх роботах визначено базові положення щодо характерних

ознак фінансових ризиків суб'єктів господарювання та методів управління ними.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності поняття «фінансові ризики», їх класифікація за окремими критеріями, виокремлення основних етапів управління фінансовими ризиками та формулювання методів їх мінімізації на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові ризики є найважливішою складовою підприємницьких ризиків у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, аналіз яких повинен проводитися під час ухвалення будь-якого фінансового рішення. Вони пов'язані зі ймовірністю втрат будь-яких грошових сум або їх недоотриманням. Проведений аналіз економічної літератури показав, що сьогодні немає єдиного трактування поняття «фінансовий ризик». Д.І. Дема, І.В. Абрамова, Л.В. Недільська стверджують, що фінансові ризики – це, з одного боку, небезпека потенційно можливої втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з розрахованим варіантом, а з іншого боку, ймовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком [1].

О.Д. Вовчак вважає, що фінансовий ризик – це ризик, що випливає з фінансових угод або фінансової діяльності, коли товарами є валюта, цінні папери та грошові кошти [5].

У працях зарубіжних авторів, таких як Р. Брейлі та С. Майєрс, під фінансовим ризиком розуміють ризик, якому піддаються учасники операцій на фінансовому ринку, здебільшого операцій з цінними паперами, а особлива увага приділяється не тільки визначенню змісту фінансового ризику, але й проблемам його вимірювання та нейтралізації [2].

Для успішної діяльності підприємствам необхідно здійснювати управління фінансовими ризиками. Т.В. Момот у своїй праці зазначає, що управління фінансовими ризиками підприємства – це сукупність аналітичних, фінансових, організаційних заходів, що мають комплексний послідовний характер та спрямовані на зменшення негативних наслідків настання фінансових ризиків або запобігання їм [12]. П. Світінг у своїй роботі зазначає, що термін «управління фінансовими ризиками» не лише передбачає процес управління ризиком, але й містить ширше поняття: використання методів та інструментів, які спрямовані на ідентифікацію ризиків, розроблення та реалізація ризикових фінансових рішень, що забезпечують всебічне оцінювання різних видів фінансових ризиків та нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків [14].

Політика управління фінансовими ризиками становить частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у розробленні системи заходів з нейтралізації можливих негативних фінансових наслідків ризиків, пов'язаних зі здійсненням різних аспектів фінансової діяльності [7].

З огляду на неоднозначність визначення фінансового ризику, на нашу думку, поняття фінансового ризику найбільш ґрунтовно розкрито в працях І.А. Бланка, де він зазначає, що фінансові ризики – це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових наслідків у вигляді отримання певних обсягів збитків, втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [3]. І.А. Бланк вважає управління фінансовими ризиками підприємства системою принципів та методів розроблення й реалізації ризикових фінансових рішень, які забезпечують всебічне оцінювання різних видів фінансових ризиків та нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків.

Економічна діяльність будь-якого сучасного підприємства супроводжується фінансовими ризиками, тому доцільно комплексно розглянути їх основні характеристики та особливості (рис. 1).

Для формування ефективної системи управління фінансовими ризиками підприємства їх доцільно класифікувати за певними ознаками. Класифікація ризиків дає можливість чітко визначити місце кожного ризику в загальній системі. Проте позиції різних авторів щодо цього різняться. На нашу думку, фінансові ризики слід класифікувати за такими ознаками (рис. 2).

О.А. Землячова, Л.С. Савочка класифікують фінансові ризики за трьома групами: ризики, пов'язані з купівельною спроможністю громадян (інфляційний ризик, дефляційний, валютний, ризики ліквідності); ризики, пов'язані зі вкладенням капіталу (ризик реального інвестування, фінансового інвестування інноваційного інвестування); ризики, пов'язані з формою організації господарської діяльності підприємства (авансовий ризик та оборотний ризик) [9].

М.І. Диба у своїй роботі здійснив поділ фінансових ризиків на зовнішні та внутрішні. На його думку, до зовнішніх фінансових ризиків доцільно зараховувати інфляційні, дефляційні, валютні, депозитні та податкові ризики. Як правило, підприємства непричетні до виникнення та ліквідації зовнішніх ризиків. Зовнішні фінансові ризики є однаковими для всіх суб'єктів господарювання в ринковій економіці з розвиненою нормативно-правовою базою. Серед внутрішніх ризиків доцільно виокремлювати інвестиційні (портфельні, процентні, кредитні, дивідендні), ризики бізнес-процесів (ліквідності, прибутковості (рентабельності), оборотності, фінансової стійкості) та інші (структурний, ризик невикористаних можливостей, емісійний ризик). Ці ризики та наслідки їхнього виникнення відображають насамперед ефективність системи менеджменту підприємства. Внутрішні ризики

Рис. 1. Основні ознаки фінансових ризиків підприємства та їх характеристика

Джерело: розроблено авторами на основі даних джерела [10]

виникають внаслідок дій чи бездіяльності підприємства, отже, піддаються моніторингу, контролюванню та оптимізації [8].

Д.І. Дема, І.В. Абрамова, Л.В. Недільська фінансові ризики поділяють на ризики з низьким рівнем імовірності реалізації (до таких видів відносять зазвичай фінансові ризики, коефіцієнт варіації за якими не перевищує 10%); ризики із середнім рівнем ймовірності реалізації (до таких видів зазвичай відносять фінансові ризики, коефіцієнт варіації за якими перебуває в межах 10–25%); ризики з високим рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ними перевищує 25%); ризики, рівень вірогідності реалізації яких визначити неможливо [1].

На фінансові ризики можна впливати шляхом застосування відповідних методів та інструментів, що дає змогу мінімізувати негативні результати настання ризикових подій. Управління фінансо-

За видами:

- ризик зниження фінансової стійкості (ризик порушення рівноваги підприємства);
- ризик неплатоспроможності (ризик незбалансованої ліквідності);
- інвестиційний ризик (під час інвестування);
- інфляційний ризик (вплив знецінення грошової одиниці);
- процентний ризик (під час отримання банківської позики);
- валютний ризик (під час зміни валютного курсу за операціями зовнішньоекономічної діяльності);
- депозитний ризик (під час відкриття депозиту);
- кредитний ризик (під час отримання та обслуговування кредиту);
- податковий ризик (під час сплати податків, їх зміни та зміни податкових режимів);
- структурний ризик (генерується неефективним фінансуванням поточних витрат підприємства, що обумовлює високу питому вагу постійних витрат у загальній їхній сумі).

За об'єктами:

- ризик окремої фінансової операції;
- ризик різних видів фінансової діяльності;
- ризик фінансової діяльності підприємства загалом.

За сукупністю досліджуваних інструментів:

- індивідуальний фінансовий ризик;
- портфельний фінансовий ризик.

За комплексністю дослідження:

- простий фінансовий ризик;
- складний фінансовий ризик.

За джерелами виникнення:

- зовнішній, систематичний або ринковий ризик;
- внутрішній, несистематичний або специфічний ризик.

За характером прояву в часі:

- постійний фінансовий ризик;
- тимчасовий фінансовий ризик.

За рівнем фінансових утрат:

- припустимий фінансовий ризик;
- критичний фінансовий ризик;
- катастрофічний фінансовий ризик.

Рис. 2. Класифікація фінансових ризиків підприємства

вими ризиками підприємства необхідно здійснювати за такими основними етапами:

– ідентифікація складу та інтенсивності впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства;

– оцінювання сильних і слабких сторін та можливостей, а також загроз підприємства щодо управління фінансовими ризиками;

– формування стратегії підприємства щодо управління фінансовими ризиками;

– визначення механізмів та інструментів нейтралізації впливу окремих видів фінансових ризиків;

– моніторинг, аналіз та оцінювання ефективності процесів управління фінансовими ризиками на підприємстві [15].

Ідентифікацію складу та інтенсивності впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства необхідно здійснювати з дотриманням вимог щодо економічної доцільності проведення розрахунків, зіставлення кількісних та якісних характеристик ризиків, а також забезпечення достовірності й об'єктивності отриманих результатів.

Можливості та загрози й сильні та слабкі сторони підприємства щодо управління фінансовими ризиками можна визначити на основі методу SWOT-аналізу.

Під час формування стратегії управління фінансовими ризиками важливо визначити прийнятний для підприємства рівень фінансових ризиків. Критерієм віднесення ризиків до групи

прийнятних має бути їхня відповідність системі параметрів, визначених індивідуально для кожного конкретного портфеля ризиків підприємства. Залежно від очікуваних наслідків впливу фінансових ризиків підприємство може дотримуватись таких основних стратегій, як прийняття ризику, ухилення від ризику, передача ризику, контроль і регулювання ризику [13].

Вибір механізмів нейтралізації та інструментів фінансових ризиків має бути спрямований на зниження негативних наслідків дії цих ризиків на ефективність функціонування підприємства в поточному та довгостроковому періодах. За певних умов підприємство може передати ризики страховій компанії. До основних внутрішніх механізмів контролю й регулювання рівня фінансових ризиків підприємства належать лімітування, резервування коштів, розподіл ризику, диверсифікація, хеджування та страхування ризику. Насправді перелік методів нейтралізації фінансових ризиків підприємства не обмежується тільки вищезгаданими, а містить також інші методи мінімізації негативних наслідків таких ризиків. До цих методів І.С. Гуцал зараховує висування вимог до контрагента з фінансової операції щодо підвищення рівня премії за ризик, отримання від контрагентів певних гарантій, скорочення переліку форс-мажорних обставин у контрактах з контрагентами тощо [6].

Для моніторингу, аналізування й оцінювання наслідків впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства доцільно розробити відповідну підсистему фінансового контролінгу.

Дослідженнями встановлено, що для того щоби зменшити рівень фінансових ризиків, у практичній діяльності українських підприємств найчастіше використовують такі методи:

– визначення складу ненадійних ділових партнерів та оцінювання очікуваних результатів співпраці з ними;

– детальний аналіз ефективності участі в проектах, під час реалізації яких необхідно суттєво розширити коло незнайомих партнерів;

– відмова від інвестиційних пропозицій, інноваційних та інших проектів, реалізація або ефективність яких викликає сумніви;

– страхування ризиків, що є популярним методом зниження ризику, за якого страхування ймовірних збитків не тільки є надійним захистом від непередбачуваних втрат, але й збільшує відповідальність уповноважених осіб, які приймають управлінські рішення, примушуючи їх серйозніше ставитися до розроблення та прийняття цих рішень;

– пошук гарантів, що ґрунтується на виявлені третіх осіб, які візьмуть ризик на себе (гарантами можуть бути різні суб'єкти, зокрема фонди, банки, державні органи, інші підприємства).

Оскільки поняття фінансових ризиків відображає характерні особливості сприйняття конкретними суб'єктами господарювання об'єктивно наявних невизначеностей фінансово-економічної діяльності, то на прикладі ТзОВ «Біоальтернатива», що здійснює постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря для державних установ у Львівській, Івано-Франківській, Тернопільській та Волинській областях, оцінимо наслідки впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства. Результати аналізу засвідчують, що процеси управління окремими видами фінансових ризиків, зокрема ризиком зниження фінансової стійкості, ризиком неплатоспроможності та ліквідності, на аналізованому підприємстві є недостатньо ефективними. Як наслідок, на ТзОВ «Біоальтернатива» протягом 2015–2017 рр. значення більшості показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності не відповідали нормативному, спостерігалась тенденція спадання (табл. 1, 2).

Отримані аналітичні дані свідчать про те, що аналізоване підприємство у 2017 р. не має змогу ліквідувати свою короткотермінову заборгованість найближчим часом, а також володіє недостатніми обсягами обігових коштів для погашення боргів протягом року. Це свідчить про ризик неплатоспроможності, який характеризується низьким рівнем ліквідності оборотних активів.

З даних, наведених у табл. 2, можна зробити висновок, що значення більшості коефіцієнтів фінансової стійкості ТзОВ «Біоальтернатива» у 2017 р. були нижчими за нормативне. Підприємство неспроможне за рахунок власних коштів забезпечити оборотні активи, а відповідно до коефіцієнта фінансування компанія не здатна повністю відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- та довгостроковій перспективі. Це означає, що аналізоване підприємство потребує залучення додаткових обсягів власних фінансових ресурсів та зменшення обсягів кредитування.

Наведене вище засвідчує, що на господарську діяльність ТзОВ «Біоальтернатива» впливають фінансові ризики, які погіршують його фінансово-економічний стан, збільшують ймовірність отримання негативних фінансових результатів та можуть стати причиною виникнення фінансової кризи.

Для вдосконалення системи управління фінансовими ризиками на ТзОВ «Біоальтернатива» необхідно вжити низку невідкладних заходів, а саме запровадити систему оцінювання стану й прогнозування зміни оточуючого підприємницького середовища, що сприятиме підвищенню якості процесів планування фінансових результатів діяльності підприємства; керівникам підприємства доцільно аналізувати ризиковість як окремих проектів та видів діяльності, так і безпосередньо функціонування підприємства в межах ринкового

Таблиця 1

Показники ліквідності ТзОВ «Біоальтернатива» за 2015–2017 рр.

Показники	Значення показників			Нормативне значення показників
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,017	0,019	0,025	в межах 0,2–0,35
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,76	1,12	0,08	більше 1
Коефіцієнт покриття	1,17	1,49	0,51	в межах 2–2,5

Таблиця 2

Відносні показники фінансової стійкості ТзОВ «Біоальтернатива» за 2015–2017 рр.

№	Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Напрям позитивних змін
1	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,143	0,307	-0,951	>0,1
2	Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	0,412	1,654	-1,792	збільшення
3	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,134	0,315	-0,58	збільшення
4	Коефіцієнт автономії	0,555	0,584	0,456	>0,5
5	Коефіцієнт фінансової залежності	1,8	1,709	2,191	<2
6	Коефіцієнт фінансування	1,247	1,408	0,839	>1
7	Коефіцієнт («плече») фінансового важеля	0,801	0,709	1,191	<1
8	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,444	0,415	0,543	<0,5
9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0	0,021	0	зменшення
10	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,555	0,597	0,456	збільшення

сегменту, галузі та регіону. Щоби мінімізувати чи навіть нейтралізувати дію фінансових ризиків у майбутньому на підприємстві необхідно використовувати методи їх лімітування шляхом встановлення відповідних економічних та фінансовий нормативів, методи диверсифікації, а також організаційні та економічні методи управління ризиком. Причому щодо кожного виду ризиків треба приймати індивідуальні рішення залежно від наявних об'єктивних та суб'єктивних обставин діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумок, зазначаємо, що фінансові ризики є невід'ємною складовою підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин та відіграють важливу роль у системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. У статті систематизовано підходи до визначення сутності фінансового ризику, доведено, що під фінансовим ризиком слід розуміти ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Фінансові ризики необхідно класифікувати за різними критеріями для своєчасного виявлення та забезпечення фінансової безпеки підприємства задля його розвитку та запобігання можливому зниженню його вартості.

На фінансові ризики можна впливати із застосуванням відповідних методів та інструментів, що дає змогу мінімізувати негативні результати настання ризикових подій. Ефективна політика управління фінансовими ризиками на підприємстві передбачає вжиття різноманітних заходів, таких як оцінювання сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства щодо управління фінансовими ризиками; формування стратегії підприємства щодо управління фінансовими ризиками; моніторинг, аналізування й оцінювання ефективності процесів управління фінансовими ризиками на підприємстві. Саме за допомогою такої системи управління підприємство може вчасно попереджати, уникати й долати негативні наслідки реалізації фінансових ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дема Д.І., Абрамова І.В., Недільська Л.В. Фінансовий ринок : навчальний посібник. Житомир : ЖНАЕУ, 2017. 448 с.
2. Брейлі Р., Майєрс С. Принципи корпоративних фінансів. Москва : Олімп-Бізнес, 2007. 1120 с.
3. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. Москва : Омега-Л, 2012. 674 с.
4. Васьківська К.В., Сич О.А. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Львів : ГАЛИЧ-ПРЕС, 2017. 236 с.
5. Вовчак О.Д. Страхова справа : підручник. Київ : Знання, 2011. 391 с.
6. Гуцал І.С. Управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах глобальної трансформації : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 484 с.

7. Cornwall J.R., Vang D.O. Entrepreneurial Financial Management : monograph. New York : Routledge, 2016. 320 p.

8. Диба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2008. № 635. С. 22–28.

9. Землячова О.А., Савочка Л.С. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 3. С. 50–57.

10. Коваленко В.В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації (правовий аспект) : монографія / за ред. А.Т. Ковальчука. Київ : Знання, 2011.

11. Управління фінансовими ризиками : навчальний посібник / П.О. Куцик, Т.Г. Васильців, В.М. Сороківський, В.І. Стефаняк, М.В. Сороківська. Львів : Растр-7, 2016. 318 с.

12. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2011. 712 с.

13. Поляк Г.Б. Фінансовий менеджмент : підручник для вузів. 2-ге вид., перероб. та доп. Москва : ЮНІТІ-ДАНА, 2012. 527 с.

14. Sweeting P. Financial enterprise risk management. University Printing House, Cambridge CB2 8BS, United Kingdom, 2017. 599 p.

15. Партин Г.О. Фінансовий менеджмент : підручник. Львів : вид-во НУ «Львівська політехніка», 2018. 388 с.

REFERENCES:

1. Dema D.I., Abramova I.V., Nediljsjka L.V. (2017) *Finansovyj rynok* [Financial market]. Zhytomyr : ZNAMEU (in Ukrainian).

2. Breili R., Maiiers S. (2007) *Pryntsypy korporatyvnykh finansiv* [Principles of corporate finance]. – M. : Olymp-Byznes (in English).

3. Blank I.A. (2012) *Osnovy finansovogho menedzhmentu* [Fundamentals of Financial Management]. M. : Omegha-L.

4. Vasjkivsjka K.V. (2017) *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. Ljviv : Ghalych-Pres (in Ukrainian).

5. Vovchak O.D. (2011) *Strakhova sprava* [Insurance business]. K. : Znannja (in Ukrainian).

6. Hutsal I.S. (2015) *Upravlinnia finansamy subiektiv hospodariuvannia v umovakh hlobalnoi transformatsii* [Financial management of business entities in the context of global transformation]. Ternopil : TNEU (in Ukrainian).

7. Cornwall J.R. (2016) *Pidpryiemnytskyi finansovyi menedzhment* [Entrepreneurial Financial Management]. New York, Routledge. (in English).

8. Dyba M.I. Sutj ta vydy finansovykh ryzykiv u systemi ryzyk-menedzhmentu pidpryjemstva (2008) [The essence and types of financial risks in the enterprise risk management system]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, no. 635, pp. 22–28.

9. Zemljachova O.A., Savochka L.S. (2012) Klasyfikacija finansovykh ryzykiv ta metody jikh znyzhennja [Classification of financial risks and methods of their reduction]. *Scientific Herald*, no. 3, pp. 50–57.

10. Kovalenko V.V. (2011) *Finansovi ryzyky ta shljakhy jikh minimizaciji* [Financial risks and ways of their minimization]. K. : Znannja (in Ukrainian).

11. Kucyk P.O., Vasyljciv T.Gh., Sorokivsjkyj V.M., Stefanjak V.I., Sorokivsjka M.V. (2016) *Upravlinnja finansovymy ryzykamy* [Financial risk management]. Ljviv : Rastr-7 (in Ukrainian).

12. Momot T.V. (2011) *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. K. : CUL (in Ukrainian).

13. Poljak Gh.B. (2012) *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. M. : JuNYTY-DANA (in Ukrainian).

14. Sweeting P. (2017) *Upravlinnia ryzykamy finansovoho pidpryiemstva* [Financial enterprise risk management]. University Printing House, Cambridge CB2 8BS, United Kingdom (in English).

15. Partyn H.O. (2018) *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. NU "Lviv Polytechnic" (in Ukrainian).

Partyn Halyna
Candidate of Economic Sciences, Professor
National University “Lviv Polytechnic”
Danyliv Iryna
Student
National University “Lviv Polytechnic”

FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE: COMPOSITION, PROCESSES AND MECHANISMS OF MANAGEMENT

At the current stage of economic development in Ukraine, the activities of enterprises are connected with different financial risks, generated both with the internal conditions of operation of enterprises and the external environment. Any financial activity is related to risk; therefore the issue of financial risk management becomes more relevant in last years.

The purpose of the article is to investigate the types of financial risks and methods of their reduction in a market economy.

The task of the article is considered the concept, classification of financial risks and the methods to ensure their reduction.

The article systematized approaches to the definition of financial risk and proved that financial risk should be understood as the probability of adverse financial consequences in the form of loss of income or capital in a situation of uncertainty of the conditions for the implementation of its financial activities.

Financial risks should be classified according to various criteria for timely detection and financial security of the company for develop it and prevent its possible reduction of its value.

Financial risks can be influenced by applying appropriate methods and tools that minimizes negative outcomes of risk events. The choice of neutralization mechanisms and financial risk instruments should be aimed at reducing the negative effects of these risks on the efficiency of the operation of the enterprise in the current and long-term periods. Under certain conditions an entity may transfer risks to an insurance company. The main internal mechanisms of control and regulation of the level of financial risks of the enterprise are such as, limitation; risk sharing, diversification, hedging and risk insurance. In fact, the list of methods for neutralizing financial risks of an enterprise is not limited to the above, but contains, in addition to them, other methods for minimizing the negative consequences of such risks.

Since the definition of financial risks reflects the specific features of the perception of specific economic entities of objectively existing uncertainties in financial and economic activity, the example of the “Biological Alternative” LLP evaluates the consequences of the impact of financial risks on the activities of the enterprise.

It was revealed that the economic activity of the “Biolateraltivova” LLC is influenced by financial risks, which worsen its financial and economic condition, increase the probability of obtaining negative financial results and may become the reason of the financial crisis.

An effective policy for managing financial risks at an enterprise involves the use of a variety of measures: assessment of strengths and weaknesses, opportunities and threats of the enterprise in managing financial risks; formation of the strategy of the enterprise concerning management of financial risks; monitoring, analysis and evaluation of the effectiveness of financial risk management processes at the enterprise. It is with the help of such a management system that the enterprise can timely warn, avoid and overcome the negative effects of the implementation of financial risks.

ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

RESEARCH OF SCIENTIFIC APPROACHES TO STRUCTURING COMPETITIVENESS SYSTEM OF ENTERPRISE DEVELOPMENT POTENTIAL

УДК 339.137.2

Дуксенко О.П.
старший викладач кафедри
міжнародної економіки
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена дослідженню теорій та підходів до виділення складових, визначення взаємозалежності між елементами системи конкурентоспроможності підприємства під час досягнення цілей його розвитку. Обґрунтування побудови та структури системи конкурентоспроможності підприємства в часи розвитку цифрової економіки та зростання динаміки змін у середовищі є однією з основних конкурентних вимог. З огляду на досліджені підходи до визначення складових конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності запропоновано виділити внутрішні та зовнішні складові, що в сукупності є такими елементами, як ресурси, економічні можливості, компетенції та система управління. Складові системи забезпечення конкурентоспроможності потенціалу розвитку існують на підприємстві завдяки єдності процесів мобільності та трансформації ресурсів, взаємодії під час реалізації внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, постійному інноваційному розвитку.

Ключові слова: *конкурентоспроможність потенціалу, підприємство, структуризація системи, потенціал розвитку.*

Статья посвящена исследованию теорий и подходов к выделению составляющих, определению взаимосвязи между элементами системы конкурентоспособности предприятия при достижении целей его развития. Обоснование построения и структуры системы конкурентоспособности предприятия во времена развития цифровой экономики и роста динамики изменений в среде является одним из основных конкурентных требований. С учетом исследованных подходов к определению составляющих конкурентного потенциала и конкурентоспособности предложено выделить внутренние и внешние составляющие, которые в совокупности являются такими элементами, как ресурсы, экономические возможности, компетенции и система управления. Составляющие системы обеспечения конкурентоспособности потенциала развития существуют на предприятии благодаря единству процессов мобильности и трансформации ресурсов, взаимодействия при реализации внутренних и внешних экономических

Ключевые слова: *конкурентоспособность потенциала, предприятие, структуризация системы, потенциал развития.*

The article is devoted to the study of theories and approaches to the selection of components, to the determination of the interdependence between elements of the enterprise competitiveness system in the implementation of its development goals. Justification of the structure of the enterprise's competitiveness system in times of development of the digital economy and the growth of the dynamics of changes in the environment is one of the main competitive priorities. Despite the large number of publications on the competitiveness of economic systems, the problems of identifying the components of the system for ensuring the competitiveness of the enterprise, especially the sources of their identification and enhancement, remain unresolved. The composition of the competitive potential is determined by the following parameters: the volume and quality of its available resources; the capabilities of the management system and employees, the organizational structure and optimally utilized available resources of the enterprise; informational, innovative opportunities; financial resources and investment and credit attractiveness of the enterprise. Given the study of approaches to the definition of the components of competitive potential and competitiveness, it is proposed to identify the internal and external components: resources, economic opportunities, competence and management system. The author's presentation of the structure of the potential of competitiveness reflects the layout of the components, the sequence of their transformation in the processes of implementing the development potential: "resources → opportunities → management system → competence". Not all structural elements are equivalent in their impact on the level of competitive potential due to uneven consequences and differences in ensuring each of them with appropriate resources. Components of the system for ensuring the competitiveness of development potential exist at the enterprise through the unity of processes of mobility and transformation of resources, interaction in implementing internal and external economic opportunities, the effectiveness of the management system, the optimality of the organizational structure, staff ability to learn and self-develop, continuous innovation.

Key words: *competitiveness of potential, enterprise, system structuring, development potential.*

Постановка проблеми. Управління конкурентоспроможністю підприємства спрямовується на досягнення ефективності процесів реалізації внутрішніх можливостей розвитку з урахуванням впливів зовнішнього середовища. Побудова структури системи конкурентоспроможності підприємства, що відповідає поставленим завданням та цілям розвитку підприємства, а також умовам його ефективного функціонування, її методологічне обґрунтування та практична реалізація набувають все більшого значення в період інформаційного прогресу в розвитку суспільства та інноваційної економіки, ключовим конкурентними перевагами яких є володіння й застосування знаннєвих переваг.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Дослідження теорії конкуренції та конкурентоспроможності здійснено в публікаціях А.Є. Воронкової [1], В.Л. Диканя [3], Р.А. Фатхутдінова [4], В.Г. Шинкаренка [5], А.В. Кваско [6]. Взаємозв'язок потенціалу та конкурентоспроможності підприємств описаний у роботах І.А. Аренкова [7], В.І. Чобіток [8], В.В. Прохорової [9], А.І. Лужелецького [10] та інших вчених.

Постановка завдання. Залишається недостатньо дослідженою структура конкурентоспроможності підприємств, що має обґрунтувати системність застосування нових методів управління в динамічних, інформаційно-цифрових, відкритих та конкурентних умовах; не розкрито внутрішню будову економічної категорії; не визначено характер взаємодії складових. Отже, виникає потреба формалізації складових системи конкурентоспроможності підприємства, їх структуризації та опису процесів формування, взаємодії, нарощування,

впливу на потенціал розвитку та ефективність діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині існує багато досліджень складових елементів конкурентного потенціалу підприємства, специфіка яких визначається насамперед функціонально-цільовою спрямованістю реалізації потенціалу. Також останнім часом з'явились нові підходи до формалізації складових, засновані на управлінських та філософських трактуваннях. Розглянемо їх більш детально задля структуризації системи конкурентоспроможності, визначення його ролі у забезпеченні ефективності реалізації потенціалу розвитку.

І.А. Аренков у своїй роботі констатує, що між елементами конкурентного потенціалу існує зв'язок, в рамках якого вони взаємодіють та впливають один на одного й на конкурентний потенціал [7]. В.І. Чобіток у дисертаційному дослідженні пропонує всі складові конкурентоспроможності та потенціалу підприємства поділити на складові, які представлені у вигляді таблиці, що дасть можливість глибше зрозуміти природу цих понять [8]. В.В. Прохорова, розглядаючи складові конкурентоспроможності потенціалу, орієнтувалась на управлінські аспекти структуризації, визначивши приналежність своїх досліджень до процесного підходу [9].

А.І. Лужелецьким запропоновано власне визначення поняття конкурентоспроможного потенціалу, його структуру та особливості складових [10]. Перевагами використання цього поняття для оцінювання конкурентних можливостей підприємства на ринку є такі:

– приділення значної уваги в структурі соціальним аспектам, а саме клімату в колективі, індивідуальному ставленню до праці кожного працівника, мотивації, що мають значний вплив на продуктивність праці;

– приділення найбільшої уваги інформаційному потенціалу, оскільки ми живемо в інформаційну еру високих технологій та швидких змін, де найбільшу цінність в усіх сферах життєдіяльності людей має актуальна інформація;

– розгляд виробничого потенціалу не лише з точки зору наявності ресурсів та виробничих потужностей, але й щодо можливостей швидкої переорієнтації на потреби ринку, гнучкості виробництва [10].

Спираючись на основні характеристики конкурентного потенціалу підприємства, можемо стверджувати, що його склад визначається [11] обсягом та якістю наявних у нього ресурсів; можливостями системи управління та працівників створювати певні види продукції (компетенціями та освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним, мотиваційним потенціалом кожного працівника); можливостями організаційної структури оптимально використовувати наявні ресурси підприємства; інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати й трансформувати інформаційні ресурси для застосування їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності; інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції; фінансовими можливостями щодо управління кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів; іншими можливостями. Структурування внутрішнього конкурентного потенціалу за моделлю Т.В. Назарчук, на нашу думку, дає змогу [12] оцінювати рівень розвитку кожного локального потенціалу та сконцентровувати управління в найбільш пріоритетному, конкурентоспроможному напрямі; використовувати повний спектр стратегічних конкурентних можливостей підприємства; акцентувати цілі й пріоритети розвитку конкурентного потенціалу відповідно до намічених цілей; визначати послідовність управління конкурентним статусом задля ефективного функціонування на ринку. Саме поєднання визначених складових у сукупності характеризує стан та можливості підприємства зі створення, зміцнення та розвитку внутрішнього конкурентного потенціалу. Слід зазначити, що не всі структурні елементи рівнозначні за своїм впливом на рівень конкурентного потенціалу. Ця нерівномірність обумовлена, з одного боку, нерівнозначністю наслідків, а з іншого боку, відмінностями у забезпеченні кожного з них відповідними ресурсами. З огляду на дослідженні підходи до визначення складових конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності пропонується виділити внутрішні та зовнішні складові, що в сукупності є системами ресурсів, економічних можливостей, компетенцій та системи управління (рис. 1).

На думку автора, необхідно в структурі складових системи конкурентоспроможності не лише навести перелік складових, але й визначити зовнішні та внутрішні джерела їх формування. Крім того, зображене та рис. 1 компонування складових відображає таку послідовність їх трансформації в процесах реалізації потенціалу розвитку: «ресурси → можливості → система управління → компетенції».

Зазначені складові існують у складі потенціалу конкурентоспроможності завдяки єдності процесів мобільності та трансформації ресурсів, взаємодії під час реалізації внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, ефективності системи управління, оптимальності організаційної структури, здатності персоналу до пізнання та саморозвитку, постійному інноваційному розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, внутрішній, економічний потенціал підприємства, володіючи системними характерис-

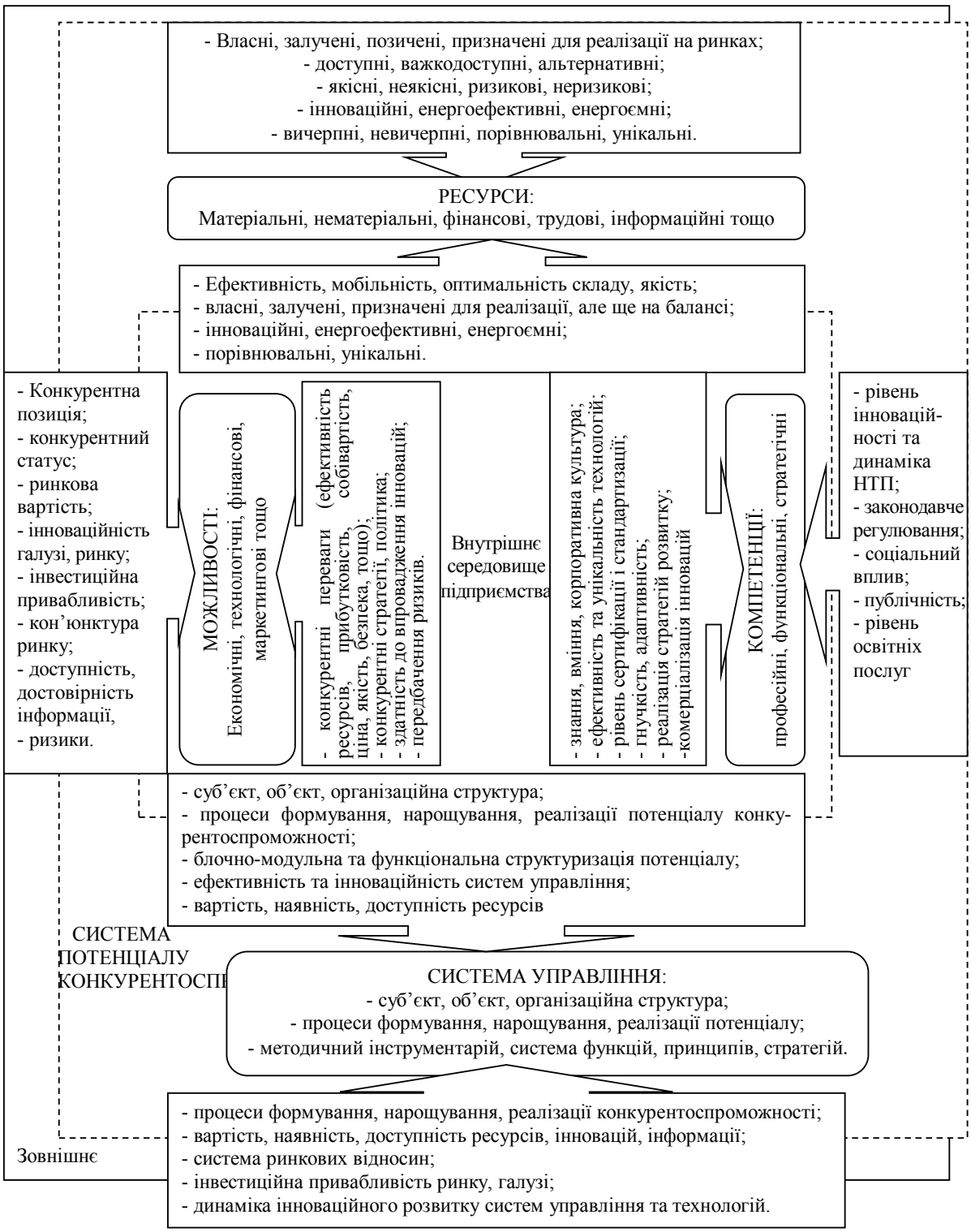


Рис. 1. Структура потенціалу конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено автором

тиками, здатен вплинути на процеси забезпечення ефективності формування й реалізації потенціалу конкурентоспроможності.

Ця здатність пов'язана із системним підходом до наукового обґрунтування поняття конкурентоспроможного потенціалу та управління ним, що спровоковано внутрішньою спрямованістю потенціалу розвитку на підвищення конкурентоспроможності підприємства в зовнішньому середовищі, причому зовнішнє середовище також впливає на результативність управління потенціалом розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография. Луганск : изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. 315 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. Формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
3. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів : монографія. Харків : УкрДАЗТ, 2008. 170 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва : ИНФРА, 2000. 312 с.
5. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия : монография. Харьков : ХНАДУ, 2003. 186 с.
6. Кваско А.В. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. 2013. № ½. С. 114–121.
7. Аренков И.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратеги развития. *Проблемы современной экономики*. 2011. № 4. С. 40–43.
8. Чобіток В.І. Управління потенціалом конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на засадах контролінгу : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 ; Укр. Інж.-педагогічна акад. Харків, 2012. 21 с.
9. Прохорова В.В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 9. С. 132–135.
10. Лужецький А.І. Ідентифікація економічної категорії «конкурентоспроможний потенціал підприємства» та його структура. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2014. № 3. С. 188–190.
11. Гарафонова О.І. Формування конкурентного потенціалу підприємства на основі мотивації інноваційної діяльності та реалізації його конкурентних переваг. Моделювання регіональної економіки. 2013. № 1. С. 283–288.
12. Назарчук Т.В. Модель розвитку внутрішнього потенціалу та конкурентного статусу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2014. № 3. Т. 3. С. 121–125.

REFERENCES:

1. Voronkova A.E. (2000) *Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potentsialom predpriyatiya: diagnostika i organizatsiya* [Strategic management of competitive potential of the enterprise: diagnostics and organization]. Lugansk: East Ukrainian National University (in Ukrainian).
2. Krasnokutsjka N.S. (2010) *Potencial torghoveljnogho pidpryjemstva: teorija ta metodologhija doslidzhennja* [Potential of trade enterprise: theory and methodology of research]. Kyiv : Learning Center (in Ukrainian).
3. Dykanj V.L (2008) *Zabezpechennja konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryjemstv v umovakh mizhnarodnykh transportnykh korydoriv* [Ensuring the competitiveness of industrial enterprises in the context of international transport corridors]. Kharkiv : Ukrainian State Academy of Railway Transport (in Ukrainian).
4. Fatkhutdinov R.A. (2000) *Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie* [Competitiveness: economy, strategy, management]. Moscow : INFRA (in Russian).
5. Shinkarenko V.G. (2010) *Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiya* [Enterprise competitiveness management]. Kharkiv : Kharkiv State National Academy of Pablic Administration (in Ukrainian).
6. Kvasko A.V. (2013) Formuvannja konkurentospromozhnogho potencialu pidpryjemstva [Formation of the competitive potential of the enterprise]. Intellect XXI, no. 1/2, pp. 114–121 (in Ukrainian).
7. Arenkov I.A. (2011) Konkurentnyy potentsial predpriyatiya: model i strategi razvitiya [Competitive Potential of an Enterprise: Model and Development Strategies]. *Problems of the modern economy*, no. 11, pp. 40–43 (in Russian).
8. Chobitok V.I. (2012) *Upravlinnja potencialom konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryjemstv zaliznychnogho transportu na zasadakh kontrolinghu* [Management of competitiveness potential of industrial enterprises of railway transport on the basis of controlling]. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv : Ukrainian Engineering Pedagogical Academy, Kharkov, p. 21 (in Ukrainian).
9. Prokhorova V.V. (2012) Orghanizacijno-ekonomichne zabezpechennja rozvytku malogho pidpryjemnyctva Ukrajiny [Organizational and economic support for the development of small business in Ukraine]. *Business-Inform*, no. 9, pp. 132–135 (in Ukrainian).
10. Luzhecjkyj A.I. (2014) Identyfikacija ekonomichnoji kateghoriji "konkurentospromozhnyj potencial pidpryjemstva" ta jogho struktura [Identification of economic category "Competitive potential of the enterprise" and its structure]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 3, pp. 188–190 (in Ukrainian).
11. Gharafonova O.I. (2013) Formuvannja konkurentnogho potencialu pidpryjemstva na osnovi motyvaciji innovacijnoji dijaljnosti ta realizaciji jogho konkurentnykh perevagh [Formation of competitive potential of the enterprise on the basis of motivation of innovation activity and realization of its competitive advantages]. *Modeljuvannja reghionaljnoji ekonomiky*, no. 1, pp. 283–288 (in Ukrainian).
12. Nazarchuk T.V (2014) Modelj rozvytku vnutrishnjogho potencialu ta konkurentnogho statusu pidpryjemstva [Model of development of internal potential and competitive status of the enterprise]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 3, pp. 121–125 (in Ukrainian).

Duksenko Oksana
Senior Instructor at Department International Economics
National Aviation University

RESEARCH OF SCIENTIFIC APPROACHES TO STRUCTURING COMPETITIVENESS SYSTEM OF ENTERPRISE DEVELOPMENT POTENTIAL

The research is aimed at formalizing the components and determining their role in the development of the enterprise's competitiveness system, structuring and describing the processes of formation, interaction, build-up, impact on the development potential and efficiency of the enterprise. On the basis of the study of theories and approaches to the selection of components, the determination of the interdependence between the elements of the enterprise competitiveness system in the implementation of its development goals is the need to substantiate the structure of the company's competitiveness system in times of development of the digital economy and the growth of the dynamics of changes in an environment that is one of the main competitive advantage. Despite the large number of publications on the competitiveness of economic systems, the problems of identifying the components of the system for ensuring the competitiveness of the enterprise, especially the sources of their identification and enhancement, remain unresolved.

To date, there are many researches of the components of the competitive potential of the enterprise, the specifics of which is primarily determined by the functional and target orientation of the implementation of the potential. Recently, new approaches to the formalization of constituents, based on managerial, philosophical interpretations, have emerged. In the article the author applies a systematic approach to the allocation of the components of the competitiveness of the enterprise, as well as the description of the processes of transformation of the system from a set of resources to competitive advantages in the formation, interaction, build-up, impact on the development potential and efficiency of the enterprise.

The composition of the competitive potential is determined by the following parameters: the volume and quality of its available resources; the capabilities of the management system and employees, the organizational structure and optimal use of available resources of the enterprise; informational, innovative opportunities; financial resources and investment and credit attractiveness of the enterprise. Given the study of approaches to the definition of the components of competitive potential and competitiveness, it is proposed to identify the internal and external components that are collectively the following elements: resources, economic opportunities, competence and management system. It is a combination of certain components in aggregate that characterizes the state and capabilities of the enterprise to create, strengthen and develop internal competitive potential. The author's presentation of the structure of the potential of competitiveness reflects the layout of the components, the sequence of their transformation in the processes of implementing the development potential: "resources → opportunities → management system → competence". Not all structural elements are equivalent in their impact on the level of competitive potential, which is due to the uneven consequences and differences in the provision of each of them with appropriate resources.

Components of the system for ensuring the competitiveness of development potential exist at the enterprise through the unity of processes of mobility and transformation of resources, interaction in implementing internal and external economic opportunities, the effectiveness of the management system, the optimality of the organizational structure, staff's desire and ability to acquire knowledge, to self-development and continuous innovation.

Thus, the internal economic potential of the enterprise, possessing system characteristics, can influence the processes of ensuring the effectiveness of the formation and implementation of the competitiveness potential. This ability is related to the systematic approach to the scientific substantiation of the concept of competitive potential and its management, which is provoked by the internal direction of the development potential to enhance the competitiveness of the enterprise in the external environment, with what the external environment influences the effectiveness of management of development potential. Therefore, the practical application of the proposed scientific advances is to design the structure of the competitiveness management system and the potential of enterprise development taking into account the interactions of the internal and external environment on the transformation of resources into competitive advantages.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ
PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF STARTAP IN UKRAINE

УДК 661.65

Жалдак Г.П.
к.е.н., старший викладач
кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні. Сьогодні стартап-проекти в Україні набувають все більшого розвитку, адже криза змушує стартаперів бути більш креативними. Про це свідчать динаміка створення стартапів та сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку. Незважаючи на перспективи та позитивні тенденції розвитку стартап-індустрії, варто сказати про наявність проблем, таких як низький рівень володіння англійською мовою, низький рівень культури підприємництва, відсутність простої системи прийому платежів з-за кордону, несприятливий інвестиційний клімат, складнощі перебування іноземців в Україні. Незважаючи на проблеми, існують значні перспективи розвитку стартапів в Україні, оскільки позиція України на фоні інших пострадянських країн свідчить як про інвестиційну привабливість інноваційних рішень малого бізнесу в Україні, так і про хороші перспективи виходу нових українських продуктів на зовнішні ринки.

Ключові слова: *стартап-проекти, інноваційна активність, проблеми та перспективи.*

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития стартапов в Украине. Сегодня стартап-проекты в Украине приобретают все большее развитие, ведь кризис заставляет стартаперов быть более креативными. Об этом свидетельствуют динамика создания стартапов и суммарное количество стартапов, которые постоянно есть на рынке. Несмотря на перспективы и положительные тенденции развития стартап-индустрии, стоит сказать о наличии проблем, таких как низкий уровень владения английским языком, низкий уровень культуры предпринимательства, отсутствие простой системы приема платежей из-за границы, неблагоприятный инвестиционный климат, сложности пребывания иностранцев в Украине. Несмотря на проблемы, существуют значительные перспективы развития стартапов в Украине, поскольку позиция Украины на фоне других постсоветских стран свидетельствует как об инвестиционной привлекательности инновационных решений малого бизнеса в Украине, так и о хороших перспективах выхода новых украинских продуктов на внешние рынки.

Ключевые слова: *стартап-проекты, инновационная активность, проблемы и перспективы.*

The article deals with the problems and prospects of development of startups in Ukraine. Today, startup projects in Ukraine are gaining momentum, as the crisis makes start-ups to be more creative. This is evidenced by the dynamics of the creation of startups and the total number of startups that are constantly on the market. Despite the prospects and positive trends in the development of the startup industry, it should be noted that there are problems, among which: low English language proficiency, low level of entrepreneurial cultures, lack of a simple system of payment acceptance from abroad, unfavorable investment climate, difficulties in staying foreigners in Ukraine. Most developed and implemented startup projects are aimed at the domestic consumer, but there are firms that are developing projects mainly for foreign consumers, using Ukraine as a "building site" only. Along with this, most entrepreneurs consider not to risk, but it is better to buy a ready-made business with a turnover than to invest in any innovations and create start-ups. Assessing the current situation, it is clear that the market for start-ups in Ukraine is in a rudimentary state and is determined by a moderate level of competition. This gives you the opportunity to open new interesting projects with a low level of risk. Despite the problems, there are significant prospects for the development of startups in Ukraine, since Ukraine's position against other post-Soviet countries shows both the investment attractiveness of innovative small business solutions in Ukraine and the good prospects for the emergence of new Ukrainian products to foreign markets. Assessing the current situation, it is clear that the market for startups in Ukraine is in its infancy and is determined by almost complete lack of competition. In the United States, for example, every field of business is meeting a novice at best, with dozens of competitors. But the almost complete lack of competition allows today to open new interesting projects with minimal risk. In connection with the foregoing, one can conclude that Ukraine has the potential to develop a market for start-up projects, but this requires both regulation of the legislative framework and raising the level of education of the population.

Key words: *startup projects, innovative activity, problems and perspectives.*

Постановка проблеми. Важливе місце в підвищенні рівня інноваційної активності України посідають стартап-проекти. Більшість розроблених та впроваджених стартап-проектів націлена саме на внутрішнього споживача, але є фірми, які розробляють проекти переважно для зарубіжних споживачів, використовуючи Україну лише як так званий будмайданчик. Водночас більшість підприємців бажають не ризикувати, а купувати готовий бізнес з обігом, ніж інвестувати в будь-які інновації та створювати стартапи. Оцінюючи наявну сьогодні ситуацію, розуміємо, що ринок стартапів в Україні перебуває в зачатковому стані й визначається помірним рівнем конкуренції. Саме це дає можливість відкривати нові цікаві проекти з меншим рівнем ризику. Так, за словами М. Титарчука, за останній час було відкрито більш ніж 2 тис. стартапів, а за останні 5 років було інвестовано понад $400 млн. в українські стартапи. За останній рік ця цифра склала $88 млн. З огляду на те, що багато всесвітньо відомих стартапів створені українцями, планується створення фонду підтримки стартапів. Отже, дослідження основних проблем та перспектив розвитку стартапів є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку стартапів присвячені праці таких вчених, як К. Бояринова, Ж. Жигалкевич, М. Кравченко, Н. Ситник.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем і перспектив розвитку стартапів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стартап – це щойно започаткована компанія (може навіть і не бути юридичною особою), яка перебуває на стадії розвитку й будує свій бізнес на основі нових інноваційних ідей чи технологій.

За версією світового рейтингу стартап-сервісу “STARTUP RANKING”, в якому досліджувалася ситуація в 150 країнах, Україна посіла 37 місце за кількістю стартап-проектів, обігнавши Корею та Естонію [1]. Це є хорошим показником, оскільки у 2016 році Україна за цим рейтингом посідала лише 83 місце. За світовим рейтингом стартап-сервісу “STARTUP RANKING” у 2018 році Україна має 77 стартап-проектів, що вийшли на світовий ринок [1].

Водночас найбільш успішними компаніями у 2017 році за критерієм співвідношення заявленої мети та зібраних коштів стали [2] “Jollylook” (екологічна фотокамера для миттєвих знімків), адже проекту вдалося зібрати $377 тис. замість $15 тис., заявлених спочатку; “Senstone” (модний кулон для перетворення голосових заміток у текст), що сумарно підняла $370 тис. (на 2 платформах); “UGEARS Hurdy-Gurdy” (унікальні механічні музичні моделі), якій вдалося зібрати понад $290 тис. У 2018 році загальний обсяг венчурних інвестицій майже у півтора рази перевищив показник 2017 року.

Важливо відзначити, що 49% усіх стартапів діють у Києві. Друга половина розподілилась всією територію України таким чином: Дніпропетровськ має 16%, Львів – 9%, Харків – 8%, Одеса – 6%, інші міста – 12% [3].

Сьогодні стартап-проекти в Україні набувають все більшого розвитку, адже криза змушує стартаперів бути більш креативними. Про це свідчать динаміка створення стартапів (щороку на українському ринку з’являються від 300 до 500 нових стартапів); сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку (на ринку вдало працюють близько 900 проектів). Приблизно з 600 стартапів в рік дійсно реалізуються лише кілька десятків або сотень (20–400) [4].

Значна частина стартап-проектів (83%) у 2017 році успішно зібрала потрібні суми, а були й такі, що зібрали набагато більше. Одним із таких проектів є “Magbulb”.

Українська команда вивела на “Kickstarter” магнітні адаптери для ламп “Magbulb”. Спочатку метою компанії був збір $3 000, але творці зібрали потрібну суму за дві години. На момент написання цієї статті “Magbulb” зібрали понад $8 000 [5].

“Magbulb” – це два магнітних адаптера, один з яких кріпиться до лампи, а інший – до її патрону. З використанням “Magbulb” лампу не потрібно вкручувати в патрон, адже її можна вставити одним простим рухом.

Серед переваг винаходу команда називає простоту й безпеку під час заміни ламп, а також легкість використання. Команда пропонує цілу низку цінових варіантів: від $42 за три комплекти до $1 000 за 100 пар адаптерів. До кінця компанії “Magbulb” залишається 40 днів. Збирати лампи будуть в Києві.

Отже, хоч і не всі стартап-проекти доходять до стадії продажу продуктів, така тенденція позитивно впливає на розвиток економіки країни, формує її позитивний інвестиційний імідж і дає змогу молодим бізнесменам реалізувати свою комерційну ідею. Все ж таки запустити стартап в Україні не так просто. Причому це стосується не тільки України, але й перспектив молодих амбітних підприємців за кордоном.

Зараз в Україні найпопулярнішими є ідеї, пов’язані зі створенням різних девайсів, систем підключення до Інтернету, інтернет-іграшок, різноманітних технічних рішень для ведення електронної торгівлі, а також ідеї, які вдосконалять роботу із серверами та сайтами. Однак стартап – це не тільки IT-сфера, але й інші нові ефективні рішення в бізнесі.

Яскравим прикладом є інноваційна ідея українки Ганни Мариненко, якій вдалося зібрати для свого стартапу на ресурсі “Kickstarter” понад 180 тисяч доларів. Сутність в тому, що виробництво ковдр і шарфів аж ніяк не є новинкою, проте киянка в’яже без спиць, руками, отримуючи на виході унікальні вироби з вовни мериноса. Українці вдалося вийти на ринки США та Європи: один шарф коштує 150 доларів, ковдра – 900. Цей проект є яскравим прикладом того, що якщо в людини є інноваційні ідеї, можливість їх продемонструвати та втілити у життя, то завжди знайдеться покупець, який оцінить і придбає [6].

Проте експерти все ще сперечаються про якість вітчизняних стартапів: одні вважають, що українські стартапи поки не можуть конкурувати із західними, інші – що рівень якості таких проектів значно зріс. Інтерес до українських стартапів з боку іноземних інвесторів також помітно збільшився, хоча більшою частиною інвесторів залишаються саме вітчизняні [7].

Незважаючи на перспективи та позитивні тенденції розвитку стартап-індустрії, варто сказати про наявність проблем.

1) Низький рівень володіння англійською мовою. Перша проблема, з якою стикаються українські стартапи, – це низький рівень володіння англійською мовою серед населення. Проблема полягає в тому, що українські підприємці часто не отримують всієї необхідної підтримки через мовний бар’єр від інвесторів та партнерів. Коли людина не знає англійську хоча б на базовому рівні, це заважає всьому: міжнародному співробітництву, освоєнню нових ринків, спілкуванню з інвесторами. В Україні складно знайти співробітників в команду, оскільки більшість фахівців з хорошим потенціалом не дотягує навіть до рівня Intermediate у знанні англійської, а серед зарубіжних фахівців та інвесторів майже ніхто не знає української мови.

2) Відсутність культури підприємництва. Наступна проблема полягає в низькому рівні культури підприємництва в країні. Багато українців досі вірять в те, що чесною працею грошей не заробиш. На жаль, це одна з причин, що не дає ринку стартап-проектів в Україні розвиватися на належному рівні. Наприклад, показовою є хвиля закриття ФОП. Хоча це не найкращий варіант для оформлення стартапу як суб'єкта підприємницької діяльності, проекти з одним засновником найчастіше оформлялися саме як ФОП, тому що це було просто й не займало багато часу. У реальному житті функціонуючий бізнес далеко не завжди приносить прибуток відразу, адже йому ще потрібно вийти на самоокупність, а додаткові обмеження не сприяють зміцненню бізнесу.

3) Відсутність простої системи прийому платежів з-за кордону. Ще однією складністю, з якою доведеться зіткнутися стартапу, – це додаткові перешкоди під час прийому платежів з-за кордону. Сутність стартапу полягає в розширенні та освоєнні нових ринків. Однак отримувати платежі з цих ринків підприємцю може бути проблематично, тому що система електронного переказу коштів не дає змогу іноземцям відправляти гроші на рахунки українських юридичних осіб, отже, всі перекази необхідно робити через банк.

4) Складнощі перебування іноземців в Україні. Для стартапу одним з найважливіших етапів є угода з інвестором. Йдеться не тільки про гроші, адже набагато важливішим є той факт, що інвестори підтримують та контролюють розвиток проекту. Для цього потрібно контактувати з командою, а це не тільки спілкування по Skype, але й можливість приїхати в країну, влаштувати зустріч на території робочого простору стартапу. В Україні зробити це буває непросто. Резиденти більшості держав, з яких можна очікувати приплив інвестицій, можуть перебувати в Україні 90 днів зі 180. Щоби перебувати в країні довше, потрібно отримувати дозвіл на тимчасове проживання. Цей дозвіл необхідно продовжувати щороку. Такі складнощі, звичайно ж, лякають більшість потенційних інвесторів. Залучення співробітників з інших країн також є проблемою, адже для іноземного фахівця потрібно оформляти дозвіл на роботу, що є досить копіткою справою.

5) Поганий інвестиційний клімат та імідж держави. Деякі аналітики заявляють, що потенційних інвесторів відлякує від України військовий конфлікт, який відбувається на сході країни. Однак насправді війна – не виправдання. Навпаки, ці обставини мають стимулювати населення працювати активніше й заробляти більше. Наприклад, в Ізраїлі вже 40 років йде війна. Однак це не завадило ізраїльським стартапам в непростому для країни 2014 році залучити більш ніж $3,5 млрд. інвестицій. Українські стартапи за 2010–2015 роки отримали загалом $280 млн. Більш того, Ізраїльське управління інновацій в кінці 2016 року запровадило програму, згідно з якою іноземні підприємці, які бажають заснувати свій бізнес у країні, будуть отримувати дворічні стартап-візи, допомогу в адаптації та матеріальну підтримку до $52 000. Проблема криється в іміджі країни та стані внутрішнього ринку. Директор "TechStars" (Бостон, США) і колишній партнер українського стартап-акселератора "Eastlabs" Евелін Бучацька в одному з інтерв'ю говорила, що багато американських інвесторів сприймають Україну як країну постійних проблем: «то комунізм, то корупція, то війна» [8].

Висновки з проведеного дослідження. Вектор розвитку українського ринку стартапів визначається перш за все рівнем розвитку держави загалом. Невисокий рівень користування населенням Інтернетом (лише 44%), особливо серед старшого покоління, відносно невисока платоспроможність українців, відсутність розвиненої клієнтської бази та інші фактори здійснюють прямий вплив на формування ринку. З огляду на це стартап-проекти України націлені на внутрішнього споживача й значно поступаються за масштабністю проектам з Росії, Азії та США, що робить неможливим їх застосування на міжнародному рівні.

Проте існують випадки, коли українські компанії, що працюють у цій сфері, розробляють проекти для зарубіжних споживачів, використовуючи Україну лише як так званий «будмайданчик». Також в Україні дуже слабо розвинене венчурне інвестування. Сьогодні більшість підприємців вважає за краще купити готовий бізнес з обігом, ніж інвестувати в будь-які інновації.

Оцінюючи наявну ситуацію, бачимо, що ринок стартапів в Україні перебуває в зачатковому стані та визначається майже повною відсутністю конкуренції. У США, наприклад, будь-яка сфера ведення бізнесу зустрічає новачка в кращому разі десятком конкурентів, але майже повна відсутність конкуренції дає змогу сьогодні відкривати нові цікаві проекти з мінімальним ризиком.

Отже, Україна має потенціал до розвитку ринку стартап-проектів, але для цього потрібно як урегулювати законодавчу базу, так і підвищити рівень освіченості, на що спрямуємо наші подальші розвідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світовий рейтинг стартап-сервісу STARTUPRANKING. URL: https://www.startupranking.com/countries (дата звернення: 19.03.2019).

2. Українські стартапи зібрали майже $2 млн. в 2017 році. URL: https://korrespondent.net/ukraine/3886853-ukraynskye-startapy-sobraly-pochty-2-mln-v-2017-hodu (дата звернення: 19.03.2019).

3. Сотня найуспішніших українських стартапів. URL: http://www.bakertilly.ua/ru/news/id543 (дата звернення: 19.04.2019).

4. Інтерв'ю з експертами українського інтернет-ринку. *Український інтернет-журнал*. URL: http://www.ain.ua (дата звернення: 20.02.2019).

5. Magbulb – World's First Magnetic Lightbulb Socket. URL: https://www.kickstarter.com/projects/864631672/magbulb-worlds-first-magnetic-lightbulb-socket (дата звернення: 20.02.2019).

6. Гігантські в'язані речі українського дизайнера вразив користувачів KickStarter. URL: https://ru.tsn.ua/ukrayina/gigantskie-vyazanye-veschi-ukrainskogo-dizaynera-porazili-polzovateley-kickstarter-546095.html (дата звернення: 21.01.2019).

7. Еволюція стартап-індустрії в Україні очима венчурних капіталістів. URL: https://inventure.com.ua/analytics/formula/evolyuciya-startap-industrii-v-ukraine-glazami-venchurnyh-kapitalistov (дата звернення: 19.03.2019).

8. Гуру стартапів Евелін Бучацький: Війна не повинна бути виправданням того, що Україна не рухається вперед. URL: https://www.obozrevatel.com/interview/04128-guru-startapov-i-soosnovatel-ua50-evelin-buchatskij-vojna-v-ukraine-ne-dolzhna-byit-opravdaniem-tomu-chto-strana-ne-dvizhetsya-vpered.htm (дата звернення: 19.03.2019).

REFERENCES:

1. Svitoviy reyting startap-servIsu STARTUPRANKING [The world-wide startup startup service STARTUPRANKING]. Available at: https://www.startupranking.com/countries (accessed: 19 March 2019).

2. Ukrainski startapi zibrali mayzhe $2 mln. v 2017 rotsi [Ukrainian startups have collected almost $ 2 million in 2017]. Available at: https://korrespondent.net/ukraine/3886853-ukraynskye-startapy-sobraly-pochty-2-mln-v-2017-hodu (accessed: 19 March 2019).

3. Sotnya nayuspishnishih ukrainskih startapiv [One hundred most successful Ukrainian startups]. Available at: http://www.bakertilly.ua/ru/news/id543 (accessed: 19 April 2019).

4. Interv'yu z ekspertami ukrayinskogo Internet-rinku. Ukrayinskiy internet-zhurnal [Interview with experts of the Ukrainian Internet market. Ukrainian Internet magazine]. Available at: http://www.ain.ua (accessed: 20 February 2019).

5. Magbulb – World's First Magnetic Lightbulb Socket. Available at: https://www.kickstarter.com/projects/864631672/magbulb-worlds-first-magnetic-lightbulb-socket (accessed: 20 February 2019).

6. Gigantski v'yazani rechi ukrainskogo dizaynera vraziv koristuvachiv KickStarter [The giant knitted things of the Ukrainian designer impressed KickStarter users]. Available at: https://ru.tsn.ua/ukrayina/gigantskie-vyazanye-veschi-ukrainskogo-dizaynera-porazili-polzovateley-kickstarter-546095.html (accessed: 21 January 2019).

7. Evolyutsiya startap industrii v Ukraini ochima venchurnih kapitalistiv [The evolution of the startup of industry in Ukraine through the eyes of venture capitalists]. Available at: https://inventure.com.ua/analytics/formula/evolyuciya-startap-industrii-v-ukraine-glazami-venchurnyh-kapitalistov (accessed: 19 March 2019).

8. Guru startapiv Evelin Buchatskiy: Viyna ne povinna buti vipravdannyam togo, scho Ukraina ne ruhaetsya vpered [Guru of start-ups Evelin Buchatsky: The war should not be a justification for Ukraine not moving forward]. Available at: https://www.obozrevatel.com/interview/04128-guru-startapov-i-soosnovatel-ua50-evelin-buchatskij-vojna-v-ukraine-ne-dolzhna-byit-opravdaniem-tomu-chto-strana-ne-dvizhetsya-vpered.htm (accessed: 19 March 2019).

Zhaldak Hanna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Marketing
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute"

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF STARTAP IN UKRAINE

The purpose of the article. Today, startup projects in Ukraine are gaining momentum, as the crisis makes start-ups to be more creative. This is evidenced by the dynamics of the creation of startups (every year in the Ukrainian market there are 300 to 500 new startups); the total number of startups that are constantly on the market (about 900 projects work successfully in the market); about 600 startups per year are actually sold only a few dozen (20–400).

Methodology. The theoretical basis of the study is the work about the theory and practice of using startap-models of foreign and domestic scientists. Methodological basis of scientific research is chosen desk analysis and content analysis in the process of studying experience in the development of startups; monographic – to study the experience and practice of startup-models; a comparative analysis – a despite the prospects and positive trends in the development of the startup industry, it should be noted that there are problems.

Results. Now in Ukraine, the most popular ideas are the creation of various devices, Internet connection systems, Internet toys, various technical solutions for e-commerce, as well as ideas that will improve the work with servers and sites. But the startup – this is not only the IT sphere, but also other new efficient solutions in business.

Despite the problems, there are significant prospects for the development of startups in Ukraine, since Ukraine's position against other post-Soviet countries shows both the investment attractiveness of innovative small business solutions in Ukraine and the good prospects for the emergence of new Ukrainian products to foreign markets.

Assessing the current situation, it is clear that the market for startups in Ukraine is in its infancy and is determined by almost complete lack of competition. In the United States, for example, every field of business is meeting a novice at best, with dozens of competitors. But the almost complete lack of competition allows today to open new interesting projects with minimal risk.

Practical implications. Let us pay a special attention to the so-called extra features of service as a socio-economic phenomenon, which are peculiar to it in terms of the post-industrial development of the economy when certain types of service serve as public benefits, have to satisfy peculiar needs of the people and are characterized in the scientific literature as nonmarket.

Value/originality. In our work, we considered an issue of development of startup. Assessing the current situation, it is clear that the market for startups in Ukraine is in its infancy and is determined by almost complete lack of competition. In the United States, for example, every field of business is meeting a novice at best, with dozens of competitors. But the almost complete lack of competition allows today to open new interesting projects with minimal risk.

In the light of the foregoing, one can conclude that Ukraine has the potential to develop a market for start-up projects, but this requires both the legislative framework and the level of education that we will direct our further intelligence.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ СОБІВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

WAYS TO REDUCE PRODUCTION COSTS IN BUILDING ORGANIZATIONS

УДК 658.512.4

Карабаник С.М.
аспірант
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто поняття собівартості будівельно-монтажних робіт, складові поняття (прямі й непрямі витрати, їх особливості та види), різні способи зниження собівартості продукції в будівельних організаціях. Виділено основні шляхи зниження собівартості на будівельно-монтажні роботи (безперебійний технологічний процес, розширення кооперування та спеціалізації, суворий режим економії, вибір надійних постачальників матеріалів тощо). Виділено основні групи заходів зі зниження собівартості будівництва(зниження витрат на матеріально-технічні ресурси, зниження витрат на збут, зниження витрат на трудові ресурси, зменшення амортизаційних відрахувань, визначення розміру зниження собівартості будівельно-монтажних робіт за показниками), а також основні умови та фактори зниження собівартості, сформульовано шляхи зниження собівартості. Виділено аналіз фінансових результатів діяльності організації як один з найважливіших видів аналізу.

Ключові слова: *будівельно-монтажні роботи, будівельні організації, собівартість продукції, класифікація собівартості, чинники зниження собівартості.*

В статье рассмотрено понятие себестоимости строительно-монтажных работ, составляющие понятия (прямые и косвенные расходы, их особенности и виды), разные способы снижения себестоимости продукции в строительных организациях. Выделены основные пути снижения себестоимости на строительно-монтажные работы (бесперебойный технологический процесс, расширение кооперирования и специализации, строгий режим экономии, выбор надежных поставщиков материалов и др.). Выделены основные группы мер по снижению себестоимости строительства (снижение затрат на материально-технические ресурсы, снижение затрат на сбыт, снижение затрат на трудовые ресурсы, уменьшение амортизационных отчислений, определение размера снижения себестоимости строительно-монтажных работ по показаниям), а также основные условия и факторы снижения себестоимости, сформулированы пути снижения себестоимости. Выделен анализ финансовых результатов деятельности организации как один из важнейших видов анализа.

Ключевые слова: *строительно-монтажные работы, строительные организации, себестоимость продукции, классификация себестоимости, факторы снижения себестоимости.*

The article deals with the concept of the cost of construction and assembly works, constituent concepts (direct and indirect costs, their features and types) different ways to reduce the cost of production in construction organizations. The paper identifies the main ways to reduce the cost of construction and installation work (uninterrupted technological process, expansion of cooperation and specialization, strict economy of economy, choice of reliable suppliers of materials, etc.). It was investigated that analysis plays an important role in the preparation of information for planning and forecasting the results of production and economic activity, as well as checking and objectively assessing the performance of planned indicators. It has been revealed that in order to develop in a competitive environment and to strengthen the market position, each building organization must search for reserves to increase its efficiency. It is determined that the management of a construction organization in the long term is impossible without taking into account all aspects of activity, their assessment and further adjustment. This assessment helps identify weaknesses in the organization, identify the elements of effective management, and so on. In carrying out the analysis, a survey of socio-economic, technological, legal processes, patterns of the formation and functioning of control systems is carried out. Systemic and complex nature of the analysis of financial and economic activity of a construction organization finds a certain reflection in its implementation and there is a direct creation and application of a system of economic indicators that characterize the activities of a construction organization, its specific moments and the relationship between them. Therefore, the complex and systematic nature of economic analysis is manifested in the complex use of the entire set of sources of information, as well as the possibility of maximizing the use of resources of a construction organization. The main groups of measures have been allocated to reduce the cost of construction (reducing the cost of material and technical resources, reducing sales costs, reducing labor costs, reducing depreciation, determining the size of reducing the cost of construction and installation works by indicators), as well as the main conditions and factors reducing cost and formulating ways to reduce the cost. The analysis of financial results of the organization as one of the most important types of analysis is also highlighted.

Key words: *construction and installation work, construction organizations, cost of production, classification of cost, factors of cost reduction.*

Постановка проблеми. Загальновідомо, що кожна організація в ході здійснення своєї діяльності націлена на отримання прибутку і, звичайно, його максимізацію. Однак отримувати прибуток, не маючи витрат, неможливо. Жодна організація, яка здійснює комерційну діяльність, не може обійтися без витрат на виробництво та подальшу реалізацію своєї продукції в процесі. Для того щоб обсяг понесених витрат не впливав негативно на фінансовий стан організації, необхідно постійно приділяти увагу зниженню собівартості виробленої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення проблем аналізу ефективності діяльності будівельних організацій здійснили І.А. Бєлоусова, М.Т. Білуха, С.Ф. Бутинець, Ф.Ф. Голов, Т. Маренич, В.В. Сопко, Г.Г. Кірейцева, В.Б. Моссаковський, А. Апчерч, К. Друрі, Е. Аткінсон та інші вчені. Проте в їх працях не було повністю відображено сутність питання зниження собівартості продукції будівельних організацій та важливість зниження собівартості для подальшої діяльності організації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження способів зниження собівартості продукції будівельних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефініція «собівартість продукції» широко представлена в науковій літературі, зокрема у сучас-

ному фінансово-енциклопедичному словнику собівартість визначено як «виражені в грошовій формі поточні витрати організації на виробництво і реалізацію продукції» [1]. Собівартість продукції – це важливий економічний показник, що відображає діяльність комерційних організацій. Собівартість продукції головним чином пов'язана з витратами організації на виробництво та реалізацію продукції. Важливо розуміти, що собівартість виражає те, у що обходиться продукція, яка випускається організацією. Під собівартістю будівельних робіт розуміються витрати будівельної організації на їх виробництво й здачу замовнику готового житла. Собівартість будівельно-монтажних робіт (СБР) C_c визначається за такою формулою:

$$C_c = П_в + Н_в, \quad (1)$$

де $П_в$ – прямі витрати; $Н_в$ – накладні витрати [6]. У будівництві використовуються показники кошторисної, планової (розрахованої будівельною організацією з урахуванням конкретних умов) і фактичної (реально сформованої на будівельному майданчику) собівартості будівельно-монтажних робіт (БМР). Кошторисна собівартість визначається проектною організацією під час складання необхідного комплексу проектних документів за кошторисними нормами й цінами в масштабі, що діє на момент її розрахунку. Вона є базою розрахунку планової собівартості будівельно-монтажних робіт і дає змогу, з одного боку, будівельній організації прогнозувати попередньо рівень своїх майбутніх витрат, а з іншого боку, замовнику оцінити межі, в яких може здійснюватися торг з підрядною будівельною організацією. Кошторисна собівартість є основним показником, за яким державні фіскальні органи контролюють прибутковість конкретної угоди будівельної організації. Планова собівартість будівельно-монтажних робіт є прогнозом величини витрат конкретної будівельної організації на виконання певного комплексу будівельно-монтажних робіт. Іншими словами, метою планування собівартості будівельно-монтажних робіт є визначення величини витрат на виконання робіт у визначені договорами терміни на будівництво за найбільш раціонального та ефективного використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні організації (будівельних машин, механізмів та їх виробничих ресурсів), з дотриманням правил технічної експлуатації основних фондів і забезпеченням безпечних умов праці. Крім того, розрахункова (планова) собівартість використовується будівельною організацією для визначення прибутку й можливостей свого виробничого та соціального розвитку, побудови внутрішньогосподарського розрахунку своїх структурних підрозділів та досягнення інших цілей. Планування собівартості будівельно-монтажних робіт здійснюється будівельними організаціями самостійно та є складовою частиною їх бізнес-плану. Порядок і методи планування собівартості будівельно-монтажних робіт кожна будівельна організація може встановлювати самостійно, виходячи з умов своєї діяльності. При цьому планова вартість робіт може розраховуватися як за окремими об'єктами, так і за підрядним договорам, а також на виробничу програму загалом.

Планова собівартість БМР може бути визначена техніко-економічним розрахунком за статтями витрат на основі плану заходів підвищення технічного та організаційного рівня виробництва порівняно з передбаченим у проектно-кошторисній документації. Точність розрахунку планової собівартості тим вище, чим більш розроблено розраховані заходи. Фактична собівартість будівельно-монтажних робіт – це сума витрат, здійснених конкретною будівельною організацією під час виконання заданого комплексу робіт. Метою обліку фактичної собівартості будівельно-монтажних робіт є своєчасне, повне та достовірне відображення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і здачею робіт замовнику за видами та об'єктами будівництва, виявлення відхилень від очікуваних значень, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Крім того, дані обліку собівартості будівельно-монтажних робіт використовуються в процесі аналізу для виявлення внутрішньовиробничих резервів, а також під час визначення фактичних фінансових результатів діяльності будівельних організацій та їх підрозділів. Облік витрат на виробництво будівельних робіт ведеться бухгалтерією будівельної організації найчастіше «позамовним» методом, за якого об'єктом обліку є окреме замовлення, що відкривається на кожен об'єкт будівництва (вид робіт) відповідно до договору, укладеного замовником. Для кожного замовлення ведеться облік витрат з наростаючим підсумком до закінчення виконання робіт. Цей метод сьогодні є основним. Для будівельних організацій, що виконують однорідні спеціальні види робіт (наприклад, здійснюють дорожнє будівництво) або ведуть будівництво однотипних об'єктів з незначною тривалістю будівництва (наприклад, серійне будівництво котеджів), допускається використання методу накопичення витрат за певний період із застосуванням нормативного методу обліку використовуваних ресурсів. У цьому разі собівартість зданих замовнику будівельно-монтажних робіт визначається розрахунковим шляхом з огляду на питому вагу фактичних витрат з виробництва виконаних робіт, що перебувають у незавершеному виробництві, та відносини їх договірної вартості до договірної вартості робіт, що здаються.

Собівартість будівельно-монтажних робіт, виконаних будівельною організацією власними силами, складається з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва матеріалів, палива, енер-

гії, основних засобів, трудових ресурсів, а також інших витрат. Вартість будівельно-монтажних робіт включаються в собівартість того календарного періоду, до якого вони належать, незалежно від часу їх виникнення. Задля цього витрати на будівельно-монтажні роботи поділяються на поточні, тобто постійні виробничі витрати, та одноразові, тобто одноразові або періодично виконані.

Всі витрати організації, що залежать від зміни обсягів виконаних робіт, можна поділити на постійні та змінні. Витрати, які не залежать безпосередньо від обсягу будівельних робіт, питомий розмір яких у собівартості під час збільшення обсягу робіт буде скорочуватись, а під час зменшення – збільшуватись, належать до постійних витрат. Витрати, що змінюються пропорційно зростанню (зниженню) обсягу виконуваних будівельно-монтажних робіт, належать до змінних витрат. Витрати залежно від способів їх включення в собівартість робіт поділяються на прямі й непрямі (накладні). Під прямими витратами розуміються витрати, пов'язані з виробництвом будівельних робіт, які можна прямо й безпосередньо включати в собівартість конкретних будівельних об'єктів. Величину прямих витрат можна визначити за такою формулою:

$$Пз = М + З + А, \quad (2)$$

де Пз – прямі витрати на здійснення будівельно-монтажних робіт; М – вартість використовуваних безпосередньо під час виконання будівельних робіт матеріалів, будівельних конструкцій, деталей, палива, електроенергії, пари, води тощо (ці витрати визначаються з огляду на вартість придбання ресурсів, витрат на їх доставку, заготівельно-складських витрат, а також з урахуванням оплати відсотків за кредит, що надається постачальником відповідно до договору підряду, націнок і комісійних винагород, сплачених постачальницьким організаціям; слід зазначити, що вартість придбання матеріальних ресурсів враховується за діючими цінами без податку на додану вартість); З – витрати на оплату праці виробничих працівників серед лінійного персоналу в разі включення їх до складу бригад, зайнятих безпосередньо на будівельних роботах (до складу цих витрат також включаються вартість продукції, що виділяється в порядку натуральної оплати працівникам; виплати стимулюючого характеру (премії, надбавки тощо); компенсації, пов'язані з режимом роботи та умовами праці; оплата чергових і додаткових відпусток тощо); А – витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин і механізмів, які включають амортизаційні відрахування на повне відновлення будівельних машин і механізмів та інших виробничих основних фондів; орендну плату за користування орендованою технікою в розмірах, встановлених договором; витрати на технічне обслуговування та ремонт; оплату праці робітників, зайнятих управлінням будівельними машинами та механізмами; витрати на паливо, енергію та інші експлуатаційні ресурси; інші витрати (рис. 1).

Під накладними (непрямими) витратами розуміють витрати, пов'язані з організацією будівельно-монтажних робіт та управлінням їх здійсненням, що належать до діяльності будівельної організації загалом.

Собівартість будівельно-монтажних робіт в узагальненому вигляді є вартісною оцінкою використовуваних у процесі надання будівельних послуг та реалізації природних, матеріальних, трудових ресурсів, основних фондів та інших витрат. Отримання найбільшого ефекту з мінімальними витратами, зниження собівартості будівельно-монтажних робіт є найважливішими проблемами будь-якої будівельної організації. Головним при цьому є пошук правильного методичного й технічного підходу до виявлення практичних рекомендацій та навичок. Оптимальним і найприроднішим шляхом є виконання ретельного структурного аналізу собівартості БМР.

Виявлення резервів зниження собівартості має спиратись на системний, комплексний, техніко-економічний аналіз роботи будівельної організації, а саме використання виробничих потужностей та основних фондів, сировини й матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків; вивчення технічного та організаційного рівня виробництва. Зниження собівартості БМР можна досягти за рахунок зростання ефективності використання ресурсів організації, що піддаються кількісному вимірюванню. Мобілізація резервів зниження собівартості продукції дає змогу поліпшити якісні показники господарської діяльності підприємства (підвищити конкурентоспроможність виробленої продукції, збільшити обсяг її виробництва та реалізації, прискорити оборотність обігових коштів тощо). Основними шляхами зниження собівартості будівельно-монтажних робіт є такі.

– Безперебійний технологічний процес (вдосконалення технологій, впровадження сучасної техніки й нових видів матеріалів, а також автоматизація виробничих процесів).

– Розширення кооперування та спеціалізації. У спеціалізованих організаціях з масово-потоковим виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж в організаціях, які виробляють таку ж продукцію в малих обсягах [9] Поліпшення спеціалізації вимагає встановлення раціональних кооперованих зв'язків підприємств між собою.

– Суворий режим економії. В будівельних організаціях економія проявляється у зменшенні витрат на будівельні матеріали, скороченні витрат у сфері послуг управління та усуненні втрат від браку та інших витрат [3].

– Підвищення продуктивності праці. Зі зростанням продуктивності праці зменшуються

Рис. 1. Складові накладних (непрямих) витрат [4]

витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, отже, знижується питома вага в структурі собівартості заробітної плати [4].

– Вибір надійних постачальників матеріалів. Матеріали й сировина включаються в собівартість відповідно до їх купівельної ціни й доставки, у зв'язку з чим вони мають неабиякий вплив на формування собівартості продукції. Головним є забезпечення надходження матеріалів від тих надійних постачальників, які територіально розташовані на близькій відстані від виробництва. Необхідно намагатися застосовувати більш дешеві матеріали, однак не знижувати якість виробленої продукції.

– Застосування прогресивних видів матеріалів, впровадження обґрунтованих технічних норм витрат матеріальних цінностей.

– Зменшення витрат на управління виробництвом та його обслуговування. Величина цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягів випуску продукції, але й від їх абсолютної суми. Чим сума загальногосподарських та цехових витрат менше загалом по організації, тим менше собівартість кожного окремого виробу за рівних інших умов.

– Собівартість продукції пов'язана з показниками результативності виробництва. У ній відбивається велика частина вартості продукції, при цьому вона залежить від змін умов виробництва й продажу продукції. Значний вплив на рівень витрат роблять техніко-економічні фактори виробництва. Такий вплив проявляється згідно зі змінами в технології, техніці, організації виробництва, структурі продукції, а також залежить від розміру витрат на її виробництво. Аналіз витрат найчастіше систематично проводиться протягом року для визначення внутрішньовиробничих резервів їх зниження.

– Значним резервом для зниження собівартості є зниження рівня накладних витрат від зменшення питомої ваги основної заробітної плати робітників. Визначення розміру зниження собівартості БМР за великими елементами планованих витрат може бути здійснене в такому порядку:

1) зниження собівартості БМР ($С_м$,%) як наслідок зменшення витрат на будівельні матеріали й конструкції, що можна розрахувати за формулою:

$$С_м = П_{мо}\left[1 - \frac{(100 - У_р)(100 - У_ц)}{100 * 100}\right], \qquad (3)$$

де $П_{мо}$ – питома вага витрат на матеріали й конструкції (матеріал або вид конструкції) в процентах до кошторисної вартості всіх будівельно-монтажних робіт; $У_р$, $У_ц$ – відсоток зниження норми витрати і ціни матеріалів та конструкцій відповідно (матеріалу або виду конструкцій) [6];

2) зменшення витрат на експлуатацію будівельних машин на планований період, що можна прогнозувати з огляду на плановане підвищення норм вироблення машин за формулою:

$$C_{мех} = \frac{У_{мех} * П_{уп} * Р_{мех}}{(100 + Р_{мех}) * 100}, \quad (4)$$

де $У_{мех}$ – рівень витрат на експлуатацію будівельних машин в загальній вартості виконаних робіт, %; $П_{уп}$ – частка умовно-постійних витрат на експлуатацію будівельних машин в загальній вартості робіт, %; $Р_{мех}$ – планований відсоток збільшення вироблення машин; цю формулу можна використовувати для оцінювання витрат як загалом по виробничій програмі робіт, так і під час оцінювання зміни собівартості в разі заміни окремої машини [6];

3) зниження собівартості будівельно-монтажних робіт за рахунок зростання продуктивності праці ($С_з$, %), що відбувається лише за випередження цим показником темпів зростання заробітної плати; розрахунок здійснюється за формулою

$$С_з = \left(1 - \frac{I_{зп}}{I_{пп}}\right) * П_{зп}, \quad (5)$$

де $I_{зп}$ – зростання заробітної плати порівняно із закладеною в кошторисах, %; $I_{пп}$ – зростання продуктивності праці порівняно з передбаченими в кошторисі, %; $П_{зп}$ – питома вага заробітної плати в собівартості будівельно-монтажних робіт, % [6].

Скорочення тривалості будівництва викликає зменшення накладних витрат ($С_п$) на величину:

$$С_п = К_{уз} * Н_{нв}\left(1 - \frac{Т_{пл}}{Т_н}\right), \quad (6)$$

де $К_{уз}$ – частка умовно-змінної (залежної від тривалості будівництва) складової накладних витрат; $Н_{нв}$ – величина накладних витрат у відсотках до собівартості робіт; $Т_{пл}$, $Т_н$ – планова й нормативна тривалість будівництва [6]. Зростання вироблення робітників порівняно з кошторисною знизить накладні витрати на величину ($С_в$):

$$С_в = К_в * Н_{нв}\left(1 - \frac{В_{пл}}{В_к}\right), \quad (7)$$

де $К_в$ – коефіцієнт, що визначає частку накладних витрат, що залежать від виробітку; $В_{пл}$ – середній виробіток одного робітника за планом; $В_к$ – середній виробіток одного робітника за кошторисом [6]. Зниження рівня накладних витрат від зменшення питомої ваги основної заробітної плати робітників ($С_{зп}$) можна визначити за формулою:

$$С_{зп} = К_з * Н_{нв}\left(1 - \frac{З_{пл}}{З_к}\right), \quad (8)$$

де $К_з$ – коефіцієнт, що визначає частку накладних витрат, що залежать від питомої ваги основної заробітної плати; $З_{пл}$ – питома вага заробітної плати за планом; $З_к$ – питома вага основної заробітної плати за кошторисом [6].

Коефіцієнти $К_{уз}$, $К_в$, $К_з$, що входять до складу трьох останніх формул, визначаються для кожної будівельної організації з огляду на її особливості. Орієнтовно можна прийняти $К_{уз}$ = 50%, $К_в$ = 16%, $К_з$ = 22% від загальної суми накладних витрат.

В будівельній організації може відбуватися вжиття інших заходів щодо зниження собівартості БМР, наприклад, за рахунок підвищення рівня механізації робіт, зниження питомої ваги запасів. Загалом для організації можна виділити 5 основних груп заходів задля зниження собівартості (рис. 2).

Рис. 2. Основні групи заходів зі зниження собівартості будівництва

1) Зниження витрат на матеріально-технічні ресурси. Для цього необхідно підвищити ефективність використання матеріальних ресурсів, що включає зменшення норм витрат матеріалів; усунення нераціонального та неефективного використання матеріальних ресурсів через відхилення від технології виробництва та збоїв в роботі служб матеріально-технічного постачання; вторинне використання матеріалів та ліквідацію втрат від браку; поліпшення технологій виробництва та вдосконалення конструкції виробів, проведення зміни асортименту, структури та обсягу продукції; зниження витрат на освоєння й підготовку нових видів продукції та новітніх технологічних процесів; формування автоматизованої системи управління, комплексне застосування комп'ютерних технологій.

2) Зменшення витрат на збут, що включає вдосконалення рекламної діяльності, зменшення транспортних витрат на доставку продукції, оптимізацію каналів збуту.

3) Зниження витрат на трудові ресурси. Воно включає оптимізацію роботи кадрової служби шляхом удосконалення системи мотивації персоналу, якості у сфері підбору персоналу, реаліза-

ції ефективної соціальної політики та визначення оптимальної чисельності персоналу; зростання продуктивності праці, що полягає у вжитті науково-технічних заходів, вдосконаленні нормування праці, встановленні та перегляді оптимальних норм виробітку на одного робітника, мотивації та стимулюванні працівників.

4) Зменшення амортизаційних відрахувань. Для цього необхідно науково підійти до вибору методу нарахування амортизації, а також знизити період упровадження нової техніки.

5) Визначення розміру зниження собівартості будівельно-монтажних робіт за такими показниками, як Зниження собівартості БМР ($C_м$, %), зменшення витрат на експлуатацію будівельних машин на планований період ($C_{мех}$, %), зниження собівартості будівельно-монтажних робіт за рахунок зростання продуктивності праці ($C_з$, %), скорочення тривалості будівництва ($C_п$), зниження рівня накладних витрат від зменшення питомої ваги основної заробітної плати робітників ($C_{зп}$), зростання вироблення робітників порівняно з кошторисною, що знизить накладні витрати на величину ($C_в$). У сучасних умовах більш адекватними способами управління витратами є дослідження й оптимізація витрат на всіх стадіях створення продукції: від моменту виникнення потреби до здачі об'єкта.

Висновки з проведеного дослідження. В ході дослідження ми дійшли висновку, що пошук шляхів зниження собівартості продукції задля підвищення її конкурентоспроможності для будівельної організації є актуальним питанням. Управління собівартістю будівельної продукції є можливим тільки на основі її оптимізації, зокрема економії. Водночас домінує витратний підхід до встановлення цін, а ціна є одним з найважливіших факторів конкурентоспроможності здійснення будівельно-монтажних робіт, тому проблема шляхів зниження собівартості є найбільш актуальною. Ми вважаємо, що в цьому разі проблема оптимізації витрат повинна розглядатися задля пошуку резервів скорочення нераціональних втрат усіх видів ресурсів, введення повноцінної системи контролю за використанням всіх видів ресурсів, впровадження систем управлінського обліку й бюджетування для оптимізації схеми залучення кредитних коштів, вдосконалення організації управління виробництвом.

Подальше дослідження питання зниження собівартості будівельно-монтажних робіт є перспективним, оскільки фактор зниження видатків організації в ціні кінцевого продукту позитивно позначається на фінансовому стані, забезпечує прибутковість та мінімізує ризики ведення збиткової діяльності, що є бажаним станом практично для всіх організацій загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Суков Г.С. Вирішення проблем обліку запасів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2005. № 2 (32). С. 187–195.

2. Економіка будівництва : підручник / за ред. І.С. Степанова. 3-тє вид., доп. і перероб. Москва : Вища освіта, 2009. 620 с.

3. Бороздин А.В. Классификация материальных ресурсов промышленных предприятий. *Экономический анализ*. 2010. № 7. С. 9–14.

4. Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами. Київ : Центр навчальної літератури, 2009. 320 с.

5. Богацька Н.М. Аналіз матеріально-технічного забезпечення підприємства. *Економічні науки: економіка підприємства*. 2010. № 10. С. 48.

6. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2003. 162 с.

7. Островерха Р.Е. Організація обліку : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 568 с.

REFERENCES:

1. Sukov G.S. (2005) Vyrishennja problem obliku zapasiv [Solving inventory accounting problems]. *Journal of Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences*, vol. 32, no. 2. pp. 187–195.

2. Stepanov I.S. (ed.) (2009) *Ekonomika budivnyctva: pidruchnyk* [Construction Economics: Textbook]. Moscow : Vyshha osvita (in Russian).

3. Borozdin A.V. (2010) Klassifikatsiya material'nykh resursov promyshlennykh predpriyatiy [Classification of material resources of industrial enterprises]. *Economic analysis*, no. 7. pp. 9–14.

4. Ivanjuta P.V. (2009) *Upravlinnja resursamy i vytratamy* [Resource and cost management]. Kyiv : Centr navchaljnoji literatury (in Ukrainian).

5. Boghacjka N.M. (2010) Analiz materialjno-tekhnichnogho zabezpechennja pidpryjemstva [Analysis of material and technical support of the enterprise]. *Economic Sciences: Enterprise Economics*, no. 10. pp. 48.

6. Krusheljnycjka O. V. (2003) *Upravlinnja materialjnymy resursamy : navch. posibnyk* [Material Resources Management : teach. manual]. Kyiv : Kondor (in Ukrainian).

7. Ostroverkha R.E. (2012) *Orghanizacija obliku : navchaljnyj posibnyk* [Organization of accounting : a manual]. Kyiv : Centr uchbovoji literatury (in Ukrainian).

Karabanyk Stepan
Postgraduate Student
Ternopil National Economic University

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF A CONSTRUCTION ORGANIZATION: THE THEORETICAL ASPECT

The purpose of the article. The article deals with the issues related to the relationship between the assessments of the effectiveness of a construction organization with the use of available resources.

Methodology. The most important role in solving the problem of increasing the efficiency of construction and installation work take away the effectiveness of the construction organization, which allows it to further develop a strategy and tactics of development, to justify the plans and management measures that will allow them to monitor the progress of measures, while also showing reserves for improving the efficiency of production, assessing the productivity of production – the organization's economic activity, as well as the work of the divisions and their employees.

The article is a study of zinc efficient operation of a construction company in order to optimize the use of resources.

Results. The analysis plays an important role in the preparation of information for planning and forecasting the results of production and economic activity, as well as verification and objective assessment of the implementation of planned indicators. Also, analysis is essential in identifying and using the necessary reserves to increase the effectiveness of a construction organization in a competitive environment, further using knowledge and achievements of scientific and technological progress to maximize the use of available resources.

In order to develop a competitor in a highly term struggle and strengthen the market position of each construction company have to search for reserves to increase efficiency.

The most important of all types of analysis is an analysis of the financial performance of the organization. The purpose of such an analysis is to increase the efficiency of a construction organization based on maximizing the use of all resources.

In carrying out the analysis, a survey of socio-economic, technological, legal processes, patterns of the formation and functioning of control systems is carried out.

Practical implications. Practice dictates the search for a more general indicator than the financial result, which would reflect the state of the property and the dynamics of the authorized capital, which gives the most complete picture of the financial capacity of the construction organization. It is this indicator that can be considered a measure of global financial performance.

Obviously, in a market economy, the basis is to get the most possible profit, increase the interest of the participants in the construction business in the results of financial and economic activity. Getting the maximum income will allow to maintain the production activities of the construction organization at a high level and to satisfy its specific interests.

Thus, each indicator of the use of productive resources can characterize the effectiveness of their use only in general. In order to further identify the real effectiveness, the most detailed factor analysis of these indicators is necessary. But one should not forget that the faster the turnover of funds is, the more efficient the construction organization functions and the sooner the profit will be increased, as well as profitability will move.

Value/originality. Systemic and complex nature of the analysis of financial and economic activity of a construction organization finds a certain reflection in its implementation and there is a direct creation and application of a system of economic indicators that characterize the activities of a construction organization, its specific moments and the relationship between them. Therefore, the complex and systematic nature of economic analysis is manifested in the complex use of the entire set of sources of information, as well as the possibility of maximizing the use of resources of a construction organization.

Management of a construction organization in the future is impossible without taking into account all aspects of activity, their assessment and further adjustment. This assessment helps identify weaknesses in the organization, identify the elements of effective management, and so on. Management of a construction organization as a whole, with a constant evaluation of its activities will help to more effectively conduct business activities, so this topic is very relevant, and needs to be submitted to study and improve.

ПІДХІД ДО АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE APPROACH TO ENHANCING INNOVATION ACTIVITY OF UKRAINE'S INDUSTRIAL ENTERPRISES

УДК 330.341.1(477)

Ковчуга Л.І.
аспірантка
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

У статті запропоновано підхід до активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України, який полягає у відмові останніх від закритої моделі інноваційної діяльності та часткової (епізодичної) кооперації із зовнішніми партнерами й переході до моделі мережевого партнерства як нового формату співробітництва незалежних підприємств, організацій та експертів, що об'єднуються у відкриту, динамічну структуру для реалізації інноваційних проектів та впровадження інновацій. Всі учасники такої мережі співпрацюють як команда незалежних «гравців», вибудовуючи процес спільної діяльності в режимі безперервних комунікацій з обміну знаннями, досвідом і компетенціями, формуючи колективний спосіб реагування на виклики зовнішнього середовища та спільне бачення щодо вибору шляхів досягнення спільних цілей. Обґрунтовано необхідність переходу промислових підприємств України на більш високий рівень інноваційної діяльності завдяки опануванню всіх трьох ключових процесів концепції відкритих інновацій. Це дасть їм можливість розвивати навики виведення своїх ідей і розробок на ринок, підвищувати власний інноваційний потенціал, знижувати витрати й ризики на розроблення інноваційної продукції завдяки їх перерозподілу з іншими партнерами.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, промислові підприємства, концепція відкритих інновацій, мережеве партнерство, конкурентоспроможність.*

В статье предложен подход к активизации инновационной деятельности промышленных предприятий Украины, который заключается в отказе предприятий от закрытой модели инновационной деятельности и частичной (эпизодической) кооперации с внешними партнерами и переходе к модели сетевого партнерства как нового формата сотрудничества независимых предприятий, организаций и экспертов, объединяющихся в открытую, динамичную структуру для реализации инновационных проектов и внедрения инноваций. Все участники такой сети сотрудничают как команда независимых «игроков», выстраивая процесс совместной деятельности в режиме непрерывных коммуникаций по обмену знаниями, опытом и компетенциями, формируя коллективный способ реагирования на вызовы внешней среды и общее видение по выбору путей достижения общих целей. Обоснована необходимость перехода промышленных предприятий Украины на более высокий уровень инновационной деятельности благодаря овладению всеми тремя ключевыми процессами концепции открытых инноваций. Это даст им возможность развивать навыки выведения своих идей и разработок на рынок, повышать собственный инновационный потенциал, снижать расходы и риски на разработку инновационной продукции благодаря их перераспределению с другими партнерами.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, промышленные предприятия, концепция открытых инноваций, сетевое партнерство, конкурентоспособность.*

The article focuses on the justification of the approach for increasing innovation activity and competitiveness of industrial enterprises of Ukraine. In the current circumstances when enterprises have to constantly survive and maintain the efficiency of business processes, innovation becomes the major factor that ensures their competitive position in the market. The idea of the approach is as follows. In the conditions of intense international competition, the competitiveness of domestic industrial enterprises is largely determined by their ability to produce innovative products that can provide them with real competitive advantages. However, the growing complexity of technology and a significant amount of knowledge that must be mastered in order to manufacture innovative products require skills and experience, all of which enterprises do not possess. This task can be solved by combining knowledge, resources, and competencies with other organizations and enterprises, building close mutually beneficial ties with them. The approach consists in the refusal of enterprises from a closed model of innovation and the transition to a model of network partnership as a new format of cooperation between independent enterprises, organizations, and experts, merging into an open, dynamic structure for the implementation of innovative projects. The network partnership model is based on the concept of open innovation, within which allocate three key processes: the "outside-inside", "inside out", "general innovation process" (combines the previous two processes). It is defined that in Ukraine the type of interaction "outside-inside" prevails, which has shortcomings. The use of foreign technologies in the national innovation processes increases the country's dependence, adds risks and impedes the development of Ukrainian sphere of research and development. Therefore, industrial enterprises should be move to a higher level of innovation activity by mastering the other two types of the concept of open innovation. The main provisions of the model tested on industrial enterprises of the Donetsk region – SE "Rutex Ker LLC "Rutex Ker"" and LLC "Ceramic Masses of Donbass" as drivers of implementation the open and dynamic form of long-term cooperation in order to ensure effective clay mining through the introduction of modern machinery and equipment, scientific support for exploration and mining operations with subsequent realization of raw materials for the production of single and multicomponent, precisely balanced in composition and quality of ceramic masses with their subsequent use in the manufacture of ceramics. The proposed approach has theoretical and practical value and it can be used to increase the innovation potential of enterprises, to gain access to resources and knowledge of other economic agents, to reduce costs and risks for the development of innovative products due to their redistribution.

Key words: *innovation activity, industrial enterprises, the concept of open innovation, network partnership, competitiveness.*

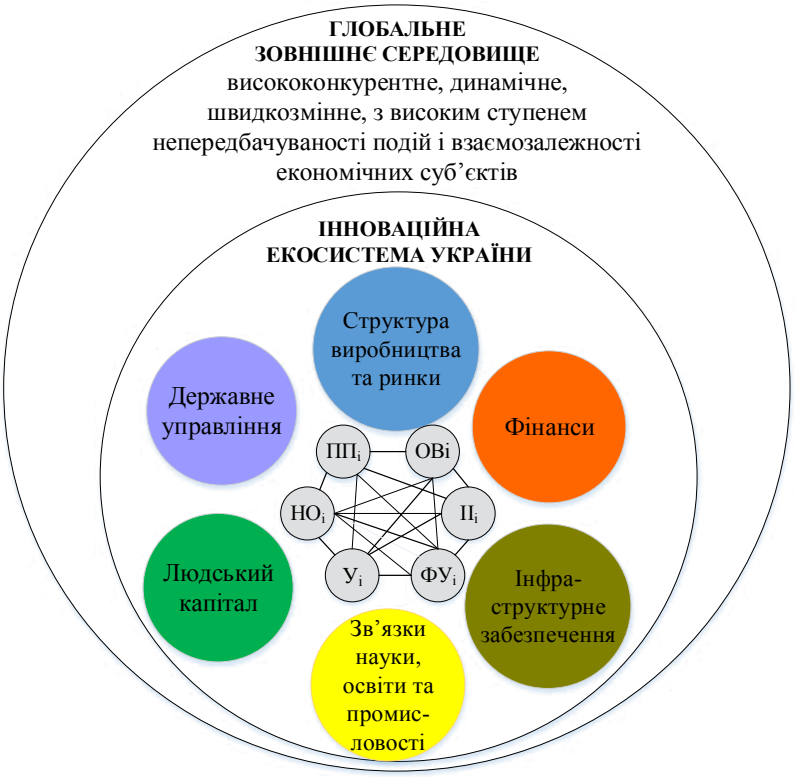
Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної нестабільності, жорсткої міжнародної конкуренції, коли підприємствам доводиться постійно виживати та підтримувати ефективність бізнес-процесів, інновації стають ключовим фактором, який забезпечує їх конкурентоспроможність та конкурентні позиції на ринку. Як зазначають Д. Тіс, Г. Пізано і Е. Шуен, нині конкуренція є "innovation-based competition", тобто конкуренцією, що базується на інноваціях [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині опубліковано значну кількість робіт, присвячених проблематиці інноваційного розвитку промисловості, підвищенню ефективності інноваційної діяль-

ності промислових підприємств. Серед українських вчених, які зробили помітний внесок у дослідження проблем і чинників, що визначають зростання інноваційної складової вітчизняної промисловості, можна виділити О. Амошу [2], В. Вишневського [3], В. Гейця [4], В. Ляшенка [2], Ю. Кіндзерського [5]. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, досі спостерігається брак поглиблених комплексних досліджень щодо шляхів та засобів активізації інноваційної діяльності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення підходу до активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України з урахуванням сучасних трендів розвитку світової економіки та концепції відкритих інновацій для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємств промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея підходу полягає в тому, що в умовах високої конкуренції на внутрішньому, європейському та світовому ринку конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств значною мірою залежить від їх спроможності виробляти інноваційну продукцію, яка здатна забезпечити їм реальні конкурентні переваги. Однак зростаюча складність технологій та значний обсяг знань, які необхідно освоювати для виготовлення такої продукції, вимагають навиків та досвіду, якими підприємства повністю не володіють. Жодному підприємству, навіть великому промисловому, не під силу самотужки виконувати весь спектр робіт, пов'язаний з розробленням та впровадженням інновацій. Для швидкого реагування на запити споживачів щодо появи нового продукту на ринку або вдосконалення характеристик наявного підприємству потрібно шукати й залучати ресурси інших партнерів (підприємств, наукових організацій, університетів, фінансових структур, суб'єктів інноваційної інфраструктури та навіть конкурентів[1]), вибудовуючи з ними тісні взаємовигідні зв'язки (рис. 1).



Умовні позначення:

ПП$_i$ – промислові підприємства, у тому числі конкуренти; **ОВ$_i$** – органи влади; **НО$_i$** – наукові організації; **У$_i$** – університети; **ІІ$_i$** – інноваційна інфраструктура **i=1,n** – кількість учасників

Рис. 1. Глобальне та національне середовище розвитку взаємозв'язків між економічними суб'єктами

Джерело: розроблено автором

[1] Співпраця з конкурентами може мати місце, якщо, наприклад, у галузях, де працюють підприємства, виникають спільні для них ризики, наприклад санітарний ризик як фактор національної небезпеки у харчовій промисловості, або якщо на цільових ринках виникає необхідність стандартизації та сертифікації продукції за міжнародними стандартами, зокрема, для виходу на ринки ЄС.

Об'єднання зусиль партнерів по співпраці може приймати різні організаційні форми: від простих договірних відносин до спеціалізованих об'єднань на кшталт асоціацій, консорціумів, спільних підприємств, стратегічних альянсів. Зрештою, вибір оптимальної форми співпраці залежить від кількості учасників, наявних у них ресурсів та наукових розробок, особливостей інноваційного проекту, який вони планують реалізовувати, та інших факторів. Слід зазначити, що в епоху розвитку індустріального суспільства зв'язки між підприємствами зазвичай були вертикальними з жорсткою ієрархією та адміністративною системою прийняття рішень.

З приходом постіндустріальної ери вони втратили свою актуальність через зростання інформаційної ємності та мінливість зовнішнього середовища. Їм на зміну прийшли гнучкі, відкриті мережеві системи, побудовані на горизонтальній координації зв'язків, механізмі безперервних узгоджень та комунікацій, принципах спільного самоуправління та адаптації учасників до змін зовнішнього мінливого середовища. На думку іспанського соціолога, класика теорії інформаційного (постіндустріального) суспільства Мануеля Кастельса, сучасне суспільство й економіка переходять до нового типу розвитку, а саме мережевого, базуючись на горизонтальних зв'язках та інтерактивній мережевій взаємодії між економічними суб'єктами, що відбувається завдяки появі Інтернету, тобто засобу вільної глобальної комунікації [6, с. 5–9, 80]. Адаптуючись до сучасної парадигми розвитку, підприємства мають опановувати нові, мережеві механізми координації, які є значно гнучкішими та більш інтегрованими, ніж вертикальні. Отже, сутність пропонованого підходу полягає у відмові промислових підприємств від закритої моделі інноваційної діяльності та часткової (епізодичної) кооперації із зовнішніми партнерами та переході до моделі мережевого партнерства як нового формату співробітництва незалежних підприємств, організацій та експертів, що об'єднуються у відкриту, динамічну структуру для реалізації інноваційних проектів та впровадження інновацій (рис. 2). Така модель партнерства дає змогу інтегрувати державних та приватних економічних суб'єктів, окремих осіб (експертів) за межами підприємств/організацій у спільну інноваційну мережу.

Всі учасники такої мережі співпрацюють як команда незалежних «гравців», вибудовуючи процес спільної діяльності в режимі безперервних комунікацій з обміну знаннями, досвідом та компетенціями, формуючи колективний спосіб реагування на виклики зовнішнього середовища та спільне бачення щодо вибору шляхів досягнення спільних цілей. У цьому полягає основна

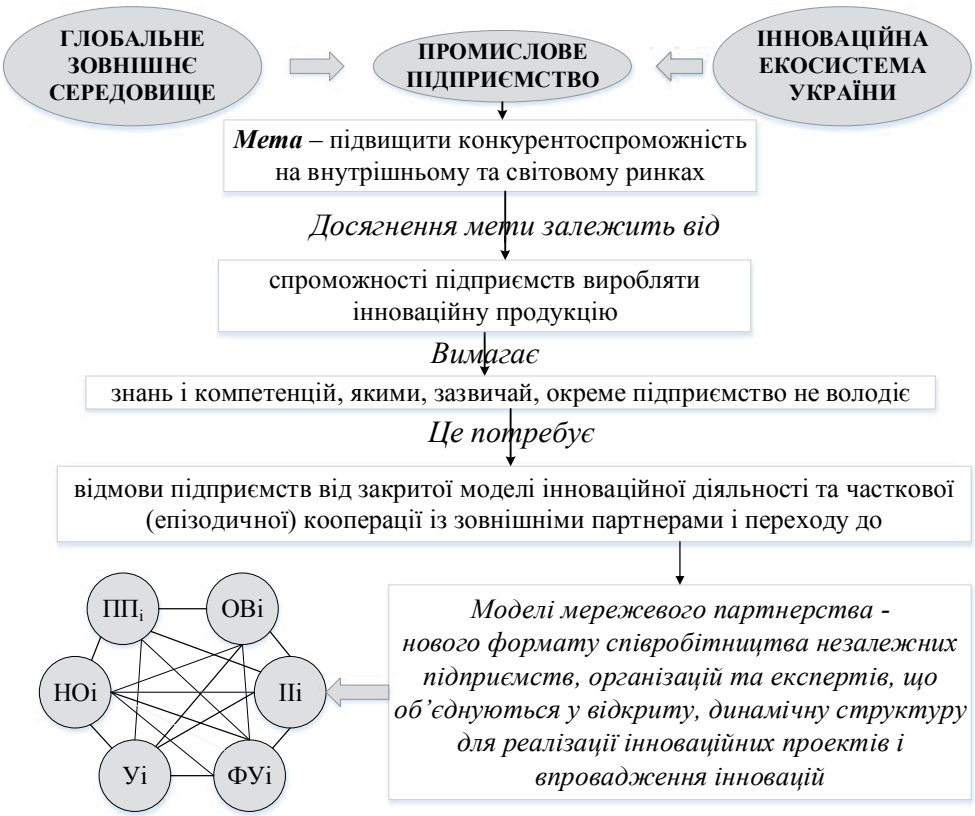


Рис. 2. Передумови впровадження моделі мережевого партнерства

Джерело: розроблено автором

відмінність пропонованої моделі від звичайного субпідряду чи аутсорсингу, за якого підприємство лише використовує ресурс інших організацій, передаючи їм частину функцій (як правило, рутинних і трудомістких), задля скорочення витрат і зосередження на речах, які вимагають глибоких знань і досвіду.

Ще однією принциповою відмінністю пропонованої моделі партнерства від традиційних форм співпраці є залучення до участі не лише юридичних осіб, але й окремих осіб (експертів у своїй сфері діяльності, потенційних клієнтів та користувачів), що робить мережеву структуру більш гнучкою та ефективною. Так, якщо у відносинах між організаціями та підприємствами можуть переважати ієрархічні форми співробітництва (як наприклад, під час субпідряду або аутсорсингу), то відносини з окремими особами не вимагають застосування ієрархічних структур і можуть базуватись на неформальних довірчих відносинах та стійких інформаційних обмінах. Крім того, це дає змогу залучати до партнерства все більшу кількість експертів, формуючи широку мережу взаємозв'язків, замість укладання дво- чи тристоронніх формальних контрактів.

В основу моделі мережевого партнерства покладено концепцію відкритих інновацій, в рамках якої розрізняють три таких ключових процеси (рис. 3), відповідно до яких розробляються стратегії відкритих інновацій підприємств:

– «процес ззовні всередину», за якого підприємство використовує зовнішні знання інших зацікавлених сторін (клієнтів (споживачів), постачальників, підприємств різних розмірів, включаючи конкурентів, наукових установ, університетів) для створення «внутрішніх» інновацій, що сприятиме підвищенню їх інноваційності; цей процес сконцентрований здебільшого на створенні інтелектуальної власності всередині підприємства;

– «процес зсередини назовні», що передбачає виведення «внутрішніх» ідей і розробок підприємства на ринок шляхом продажу або ліцензування прав на об'єкти інтелектуальної власності; цей процес сконцентрований переважно на комерціалізації корпоративної інтелектуальної власності;

– «спільний інноваційний процес», що поєднує процеси «ззовні в середину» і «зсередини назовні» шляхом інтерактивного (в режимі безперервних комунікацій) співробітництва зацікавлених сторін, в якому їх готовність надавати та залучати (інновації) виходить на передній план.

Емпіричні дані свідчать [7, с. 6] про те, що не всі підприємства навіть однієї галузі вибирають один і той же тип процесу, кожне підприємство визначає для себе один ключовий процес, доповнюючи його деякими елементами інших.

Необхідно також враховувати, що далеко не всі галузі промисловості можуть реалізовувати відкриту модель інновацій, як, наприклад, галузь атомної енергетики. Вона залежить здебільшого від «внутрішніх» ідей і розробок, має низьку мобільність робочої сили, незначний обсяг венчурних інвестицій, незначну кількість стартапів і досліджень, що проводяться в університетах [8]. Складно навіть прогнозувати, чи буде ця галузь колись переходити до відкритих інновацій. Водночас багато інших галузей у світі (виробництво комп'ютерів та електронної продукції, електричного устаткування, автомобілебудування, фармацевтика тощо) переходять від закритих до відкритих інновацій. Підприємства цих галузей черпають інноваційні ідеї та розробки в наукових установах, університетах, інноваційних стартапах та інших сторонніх організаціях.

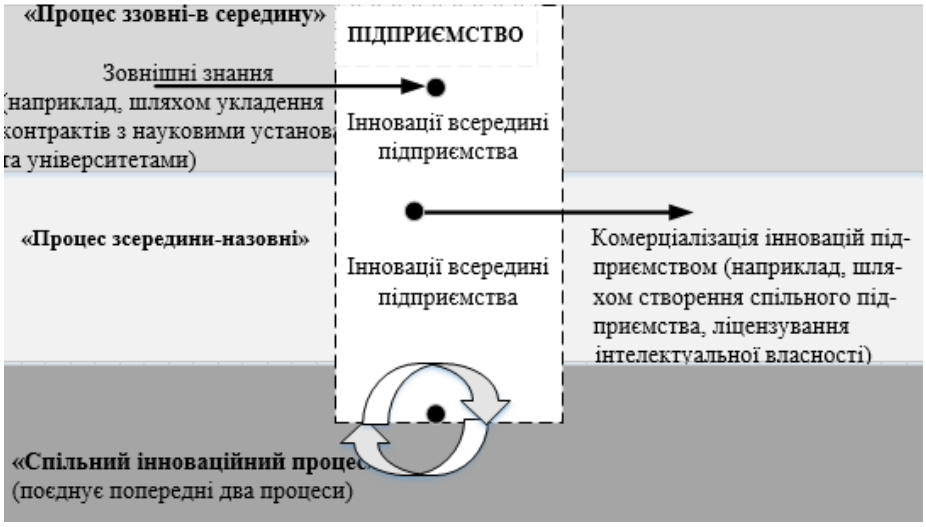


Рис. 3. Три ключових типи взаємодії в моделі відкритих інновацій

Джерело: побудовано на основі джерела [7, с. 6]

Зокрема, транснаціональна компанія “Procter & Gamble”, яка відрізняється давніми традиціями власної науки, ще на початку 2000-х років змінила свій підхід до інноваційної діяльності. Вона перейшла до нової стратегії розвитку “Connect and Develop”, заснованої на моделі відкритих інновацій, створила спеціальну посаду директора із зовнішніх інновацій для управління процесом їх залучення. Компанія також вирішила ліцензувати свої розробки стороннім компаніям, включаючи конкурентів, чим вразила галузевих аналітиків, адже вона завжди відрізнялася жорстким захистом інтелектуальної власності. Втім, “Procter & Gamble” є лише однією з числа компаній (“IBM”, “Boeing”, “Motorola”, “BellSouth” тощо), які відходять від так званої ексклюзивної вартості (“exclusivity value”) патентів (вартості, отриманої за рахунок виключних прав на користування інтелектуальною власністю), замість цього вони використовують значну фінансову та стратегічну вартість своїх технологічних активів, ліцензуючи їх іншим компаніям. Імплементуючи такі стратегічні рішення, компанії роблять ставку на те, що будь-яка втрата ексклюзивності ринку, яка може виникнути в результаті ліцензування унікальних технологій, буде компенсована отриманими прибутками [9; 10].

Згідно з термінологією відкритих інновацій в Україні переважає тип взаємодії «процес ззовні всередину», тобто використовуються та впроваджуються інновації, розроблені не всередині підприємства, а в інших містах, а саме в країні чи за кордоном. Такий характер інноваційної діяльності загалом притаманний країнам, що розвиваються [11], і Україна не є винятком. Він дає можливість підприємствам підвищити продуктивність діяльності завдяки опануванню нових технологічних та управлінських навиків і компетенцій, впровадженню у виробничий процес оновлених та більш ефективних технологій.

Успішність освоєння зовнішніх знань та технологій на підприємстві залежить від внутрішніх та зовнішніх щодо нього факторів. До внутрішніх слід віднести:

– наявність іноземних інвестицій, вкладених у підприємство;

– здатність підприємства вести торгівлю на зарубіжних ринках;

– рівень кваліфікації та навики персоналу, мобільність співробітників (їх готовність їхати до іншої країни та переймати новий досвід);

– готовність керівництва вкладати кошти в навчання та підвищення кваліфікації персоналу;

– наявність у підприємства фінансових ресурсів для ефективної адаптації зовнішніх інновацій до власних умов.

Зовнішні умови представлені доступністю та диверсифікованістю джерел фінансування, наявністю ефективної системи стимулювання; структурою виробництва, що склалася в країні; освітньою та науковою політикою держави; ефективністю системи державного управління інноваціями, що визначає інституційні умови здійснення інноваційної діяльності; доступністю інфраструктурних послуг, зокрема виробничої, транспортної, інноваційної. Всі ці умови формують інноваційне середовище, в якому функціонують підприємства і яке суттєвим чином впливає на їх інноваційну поведінку.

Водночас для переходу на більш високий рівень інноваційної діяльності українським підприємствам потрібно навчатися виводити свої ідеї та розробки на ринок через продаж та ліцензування інтелектуальної власності іншим підприємствам в Україні та за кордоном, а також опановувати «спільний інноваційний процес», який дасть змогу вирішувати одночасно декілька завдань, а саме підвищувати інноваційний потенціал підприємства, отримувати доступ до ресурсних можливостей інших підприємств та організацій, їх знань і досвіду, скорочувати витрати й ризики на розроблення інноваційної продукції завдяки їх перерозподілу.

Виходячи з природи пропонованої моделі мережевого партнерства як відкритої, динамічної структури, учасники якої діляться ресурсами, знаннями та компетенціями й одночасно залучають відсутні в них, пропонуємо закладати в основу моделі третій тип взаємодії, а саме «спільний інноваційний процес». В рамках моделі пропонується всім її учасникам надавати доступ до деяких видів необхідних ресурсів, а також експертно-консалтингових послуг, а саме до фінансових ресурсів (це можуть бути державний та місцеві бюджети, вітчизняні та іноземні інвестори, кредити, гранти, венчурні фонди тощо); кадрів відповідного рівня кваліфікації, зокрема у сфері інноваційного менеджменту, маркетингу, технологічного аудиту; матеріальних ресурсів (будівлі, споруди, обладнання, прилади тощо); інформації та нових знань (бази даних і знань, наприклад, про розробки наукових установ та університетів, перспективні напрями їх застосування на виробництві, інноваційні запити підприємств; про запатентовані/незапатентовані винаходи й ноу-хау); спеціалізованих послуг, наприклад, з проблем інтелектуальної власності, сертифікації, стандартизації, а також в окремих сферах (інвестицій, управління, фінансів, маркетингу тощо).

Стимулом (спонукальним мотивом) для економічних суб’єктів створювати та долучатися до мережевого партнерства є можливість:

– знайти найбільш вдале інноваційне рішення проблеми (наприклад, щодо покращення властивостей продукції, вдосконалення упаковки), для якої у підприємства немає усіх навичок і знань, які були би надто дорогими для придбання їх ззовні;

– знизити ризики та отримати економічні переваги, що може виражатися у зниженні витрат на розроблення й виробництво продукції та послуг за рахунок їх перерозподілу між партнерами;

– отримати доступ до кращих навичок і знань зовнішніх експертів та організацій, почути точку зору щодо вирішення проблеми, відмінну від тієї, що сформувалась на підприємстві;

– економити час на пошуку найбільш вдалого рішення конкретної проблеми;

– поглибити знання, покращити навички співробітників завдяки постійним комунікаціям із зовнішніми партнерами, використовуючи їх потім на користь організації.

Разом зі стимулами існують обмежувальні чинники щодо участі економічних суб'єктів у мережевому партнерстві, такі як:

– пріоритетність цілей та інтересів партнерства за рахунок цілей та інтересів окремих учасників;

– неефективність управління партнерством, яке не виражає інтересів усіх партнерів;

– можливість виникнення спорів між учасниками щодо отримання прав на об'єкти інтелектуальної власності, створених за результатами діяльності партнерства;

– необхідність здійснення непередбачуваних чи додаткових витрат під час заснування партнерства, участі в ньому.

Для недопущення настання таких випадків визначено принципові умови створення партнерства (рис. 4). Питання, прописані у схемі, є критично важливими для кожного учасника, тому мають бути обговорені на самому початку їх спільної діяльності. Це дасть змогу учасникам злагоджено взаємодіяти, ініціювати, успішно завершувати інноваційні проекти, а в подальшому користуватися їх результатами.

Для юридичного унормування взаємовідносин між учасниками партнерства можуть бути укладені угоди, в яких прописуються основні пункти співробітництва; ліцензійні угоди, що встановлюють права на об'єкти права інтелектуальної власності, отримані за результатами виконання проекту, й правила користування ними; угоди про нерозголошення комерційної таємниці тощо.

Ефективність спільної стратегії розвитку партнерства залежить від:

– стратегічних цілей учасників, які мають бути «вмонтовані» в загальне бачення партнерства, не суперечити йому та розділяти його основні установки та цінності;

– наявності всіх необхідних ресурсів для здійснення спільної інноваційної діяльності, доступності навиків, знань та компетенцій учасників;

– інформованості про цілі та очікування партнерів.

Перераховані фактори мають враховуватися на етапах переговорів та управління проектами, інакше невдача або розчарування є ймовірним сценарієм розвитку партнерства для його учасників.

Форми партнерства мають варіюватися залежно від цілей та проблем, на вирішення яких будуть спрямовані зусилля учасників, їх корпоративної культури та цінностей. Цілком закономірно, що універсального рецепту створення успішного

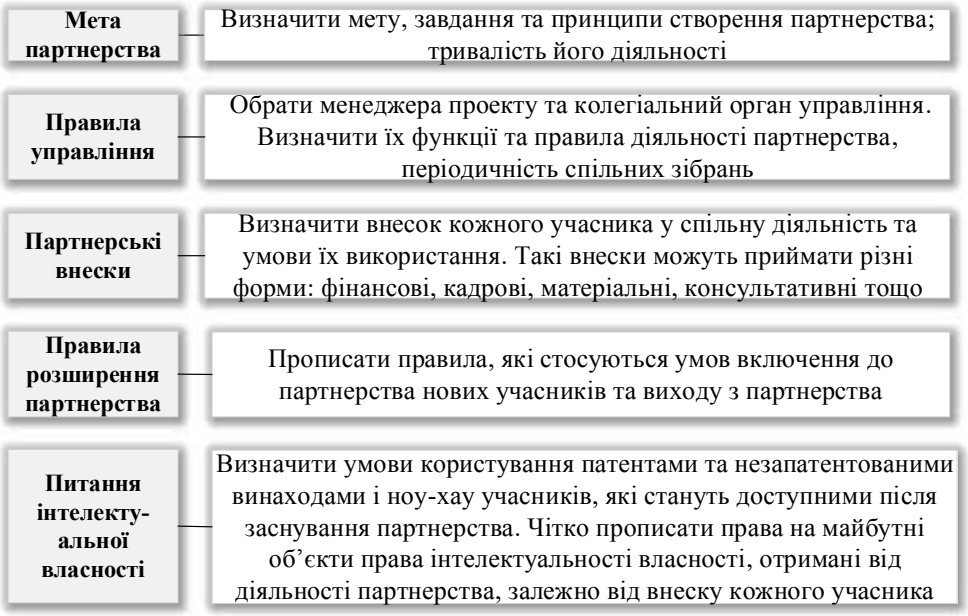


Рис. 4. Принципові пункти, які потребують обговорення під час створення мережевого партнерства

Джерело: розроблено автором

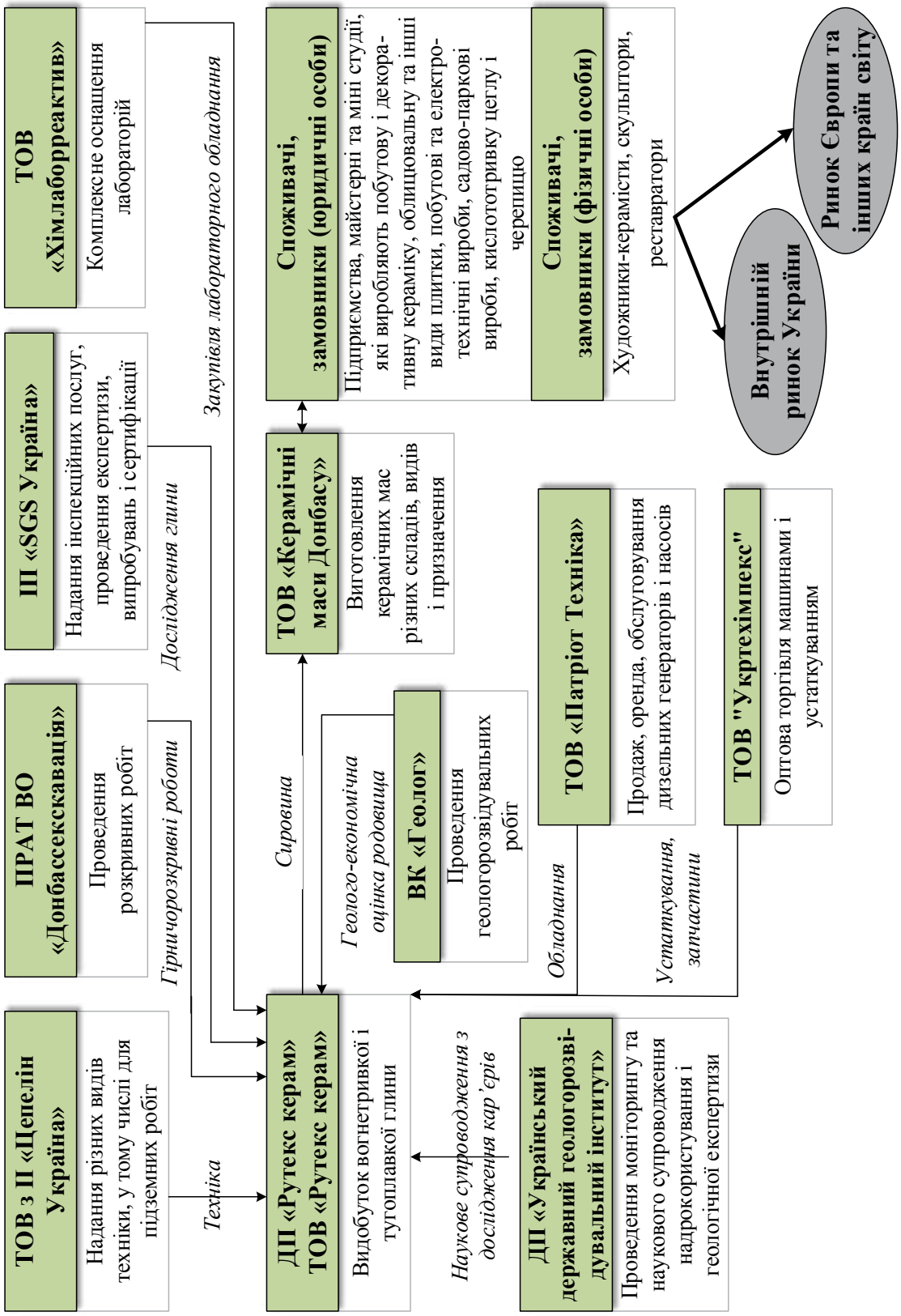


Рис. 5. Зв'язки між підприємствами добувної і переробної промисловості Донецької області та іншими організаціями України в рамках моделі мережевого партнерства

партнерства не існує. Дотримання перелічених у цьому підрозділі умов має слугувати орієнтиром для учасників в їх намаганнях створити ефективну форму співпраці, яка відповідає сучасним трендам розвитку світової економіки, враховує особливості національного інноваційної системи та здатна підвищити їх інноваційну конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках.

Основні положення моделі мережевого партнерства апробовані на підприємствах добувної і переробної промисловості Донецької області, таких як ДП «Рутекс керам» ТОВ «Рутекс керам» і ТОВ «Керамічні маси Донбасу» (рис. 5), що є ініціаторами впровадження відкритої та динамічної за складом форми тривалого співробітництва задля забезпечення ефективного видобутку вогнетривкої та тугоплавкої глини за рахунок впровадження сучасної техніки й обладнання, наукового супроводження геологорозвідувальних та гірничо-розкривних робіт з подальшою реалізацією сировини для виготовлення одно- й багатокомпонентних точно збалансованих за складом та якістю керамічних мас із подальшим їх використанням у керамічній промисловості.

Нині до мережевого партнерства залучені учасники різних сфер економічної діяльності, які спеціалізуються на проведенні розвідки родовищ нерудних корисних копалин (зокрема, глини) й родовищ підземних вод (виробничий кооператив «Геолог»), здійсненні моніторингу та науковому супроводженні надрокористування та геологічної експертизи (ДП «Український державний геологорозвідувальний інститут»), наданні інспекційних послуг, проведенні випробувань і сертифікації (іноземне підприємство “SGS Україна”), наданні техніки для підземних робіт (ТОВ з іноземними інвестиціями «Цепелін Україна»), продажі й оренді дизельних генераторів та насосів (ТОВ «Патріот Техніка»).

Партнерство є динамічною та відкритою за складом формою співробітництва, в якому всі його учасники є юридично незалежними та поєднують свої знання, ресурси й компетенції для досягнення індивідуальних та спільних цілей задля забезпечення інноваційних конкурентних переваг на ринку в умовах жорсткої глобальної конкуренції. Як партнерів у майбутньому планується залучити заклади вищої освіти, насамперед Донецький національний технічний університет (м. Покровськ), Донбаську національну академію будівництва і архітектури (м. Краматорськ), для цільової підготовки фахівців нової генерації з урахуванням викликів цифровізації економіки, підвищення рівня кваліфікації кадрів задля успішного освоєння зарубіжних технологій та обладнання, продукування власних поліпшуючих інновацій на їх базі.

Впровадження цієї моделі дасть змогу його учасникам:

– посилити свої інноваційні можливості для підвищення та досягнення ними конкурентного положення на ринку в умовах високої конкуренції, обумовленої швидким технологічним розвитком, скороченням життєвого циклу інновацій та іншими факторами;

– отримати доступ до нових знань, навиків та компетенцій партнерів;

– перетворити взаємовідносини на один з основних активів разом зі звичними матеріальними активами, здатними приносити дохід;

– отримати фінансові (у вигляді зниження витрат і ризиків) та стратегічні (посилення позицій на наявних ринках і вихід на нові ринки) вигоди від співпраці.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований у статті підхід до активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України має теоретичну та практичну цінність та може бути використаний підприємствами задля підвищення їх інноваційного потенціалу, отримання доступу до ресурсних можливостей інших підприємств та організацій, їх знань та досвіду, зниження витрат і ризиків на розроблення інноваційної продукції завдяки їх перерозподілу. У межах подальших досліджень нагальним є розроблення заходів щодо опанування вітчизняними підприємствами всіх трьох типів концепції відкритих інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. No. 7. P. 509–533.

2. Амоша О. та ін. Інноваційне промислове підприємство в формуванні сталого розвитку. Київ : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. 296 с.

3. Вишневський В. та ін. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку. Київ : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. 192 с.

4. Геєць В. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. *Економіка України*. 2014. № 12 (637). С. 4–19.

5. Кіндзерський Ю. та ін. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку. Київ : НАН України; Ін-т екон. та прогнозув., 2009. 928 с.

6. Кастельс М. Гапактика Интернет. Размышления об Интернете, бизнесе и обществе / пер. с англ. А. Матвеева ; под ред. В. Харитонова. Екатеринбург : У-Фактория, 2004. 328 с.

7. Gassmann O., Enkel E. Towards a Theory of Open Innovation. Three Core Process Archetypes. *R&D Management Conference (RADMA)*. 2004. URL: https://www.alexandria.unisg.ch/274/1/Gassmann_Enkel.pdf (дата звернення: 01.07.2019).

8. Chesbrough H.W. The Era of Open Innovation. *MIT Sloan Management Review*. 2003. April 15. URL: https://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation (дата звернення: 01.07.2019).

9. Kline D. Sharing the Corporate Crown Jewels. *MIT Sloan Management Review*. 2003. January 1. URL: https://sloanreview.mit.edu/article/sharing-the-corporate-crown-jewels (дата звернення: 01.07.2019).

10. Cooper R., Mills M. Succeeding at New Products the P&G Way: Work the Innovation Diamond. *Working paper.* 2005. No. 21. URL: https://www.stage-gate.net/downloads/wp/wp_21.pdf (дата звернення: 01.07.2019).

11. Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association.* 2006. Vol. 4. P. 37–74.

REFERENCES:

1. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997) Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*. Vol. 18. No. 7. P. 509–533.

2. Amosha O. et al. (2018) *Innovacijne promyslove pidpryjemstvo v formuvanni stalogho rozvytku* [Innovative industrial enterprise in the formation of sustainable development in shaping sustainable development]. Kyiv : Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine (in Ukrainian).

3. Vyshnevskyi V. et al. (2018) *Smart-promyslovistj v epokhu cyfrovoji ekonomiky: perspektyvy, naprjamy i mekhanizmy rozvytku* [Smart industry in the age of the digital economy: prospects, directions and development frameworks]. Kyiv : NAS of Ukraine; Institute of Industrial Economics (in Ukrainian).

4. Heyets V. (2014) Instytucijna obumovlenistj innovacijnykh procesiv u promyslovomu rozvytku Ukrajiny [Institutional conditionality of innovative processes in Ukraine's industrial development]. *Economy of Ukraine*. № 12 (637). P. 4–19 (in Ukrainian).

5. Kindzerskyi Yu. et al. (2009) *Potencial nacionaljnoji promyslovosti: cili ta mekhanizmy efektyvnogho rozvytku* [The capacity of national industry objectives and mechanisms for effective development]. Kyiv : NAS of Ukraine; Institute of Economics and Forecasting (in Ukrainian).

6. Castells M. (2004) *The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society.* Yekaterinburg : U-Factor (in Russian).

7. Gassmann O., Enkel E. (2004) Towards a Theory of Open Innovation: Three Core Process Archetypes. *R&D Management Conference (RADMA)*. Available at: https://www.alexandria.unisg.ch/274/1/Gassmann_Enkel.pdf (accessed: 01 July 2019).

8. Chesbrough H.W. (2003) The Era of Open Innovation. *MIT Sloan Management Review.* Available at: https://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation (accessed: 01 July 2019).

9. Kline D. (2003) Sharing the Corporate Crown Jewels. *MIT Sloan Management Review*. Available at: https://sloanreview.mit.edu/article/sharing-the-corporate-crown-jewels (accessed: 01 July 2019).

10. Cooper R., Mills M. (2005) Succeeding at New Products the P&G Way: Work the Innovation Diamond. *Working paper.* No. 21. Available at: https://www.stage-gate.net/downloads/wp/wp_21.pdf (accessed: 01 July 2019).

11. Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti, F. (2006) Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*. № 4. P. 37–74.

Kovchuha Larysa
Postgraduate Student
Institute of Industrial Economics
National Academy of Sciences of Ukraine

THE APPROACH TO ENHANCING INNOVATION ACTIVITY OF UKRAINE'S INDUSTRIAL ENTERPRISES

Introduction. In a context of economic instability, intense international competition when enterprises have to constantly survive and maintain the efficiency of business processes, innovation becomes the key factor that ensures their competitiveness and competitive position in the market.

The purpose of the article is to develop of an approach to enhance the innovation activity of Ukraine's industrial enterprises, taking into account current development trends of the global economy and the concept of open innovation to increase the productivity and competitiveness of Ukrainian industrial enterprises.

Results. The approach consists in the refusal of enterprises from a closed model of innovation and partial (episodic) cooperation with external partners and the transition to a model of network partnership as a new format of cooperation between independent enterprises, organizations and experts, merging into an open, dynamic structure for the implementation of innovative projects and foster innovation. All the members of the network cooperate as a team of independent "players", basing a collaborative process in the mode of continuing links to share knowledge, experience, and competencies, creating a collective way of responding to environmental challenges and a common vision on choosing ways to achieve common goals.

The incentives and restrictions factors on the participation of economic agents in the network partnership are identified. The fundamental requirements for creating partnership are highlighted that are crucial for each participant and should be specified a reservation at the beginning of their joint activities, namely: the purpose of the partnership, the rules for managing and expanding the circle of participants, partnership contributions, intellectual property issues. This will allow enterprises and organizations to cooperate harmoniously, initiate and successfully complete innovative projects and enjoy the benefits of cooperation in the future.

The network partnership model is based on the concept of open innovation within which allocates three key processes: the "outside-inside", "inside out", "general innovation process" (combines the previous two processes). It is defined that in Ukraine the type of interaction "outside-inside" prevails, which has shortcomings. The use of foreign technologies in the national innovation processes increases the country's dependence, adds risks and impedes the development of Ukrainian sphere of research and development. The implementation of the proposed model will enable enterprises to move to a higher level of innovation by mastering the two other types of the concept of open innovation. The main provisions of the model tested on industrial enterprises of the Donetsk region – SE "Rutex Ker LLC "Rutex Ker"" and LLC "Ceramic Masses of Donbass".

Conclusions. The proposed approach to enhancing innovation activity of Ukraine's industrial enterprises has theoretical and practical value. It can be used to increase the innovation potential of enterprises, to gain access to resources and knowledge of other economic agents, to reduce costs and risks for the development of innovative products due to their redistribution.

ВАЖЛИВІСТЬ НЕФОРМАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ

THE IMPORTANCE OF INFORMAL COMMUNICATIONS IN BUSINESS MANAGEMENT

УДК 331.1:658.3

Крисько Ж.Л.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет
Скишляк О.А.
студент
Тернопільський національний
економічний університет

У статті розглянуто сутність, види та важливість процесу комунікацій в організації. Визначено, що обмін інформацією включений в усі види діяльності та функціонування організацій. Узагальнено теоретичні аспекти процесу передачі інформації між суб'єктами комунікацій у менеджменті. Встановлено, що для менеджерів комунікація розглядається як робочий інструмент, який є необхідним для ефективного управління організацією. Доведено, що будь-яке зусилля, спрямоване на розвиток організації, має перш за все враховувати людський компонент його розвитку, а налагодження ефективного спілкування є єдиним способом, у процесі якого керівники можуть координувати зусилля своїх підлеглих. Визначено роль неформальних комунікацій в управлінні організацією. Представлено аналіз переваг та недоліків неформальних комунікацій у процесі функціонування організацій. Проведено оцінювання стану наявних комунікацій, зокрема неформальних, та комунікативних конфліктів в організаціях. Запропоновано заходи з удосконалення наявних каналів комунікацій на підприємстві.

Ключові слова: *комунікація, принципи комунікацій, комунікаційна стратегія, канали комунікації, неформальні комунікації, чутки, комунікаційні потоки, комунікативні конфлікти.*

В статье рассмотрены сущность, виды и важность процесса коммуникаций в организации. Определено, что обмен информацией включен во все виды деятельности и функционирования организаций. Обобщены теоретические аспекты процесса передачи информации между субъектами коммуникаций в менеджменте. Установлено, что для менеджеров коммуникация рассматривается как рабочий инструмент, который является необходимым для эффективного управления организацией. Доказано, что любое усилие, направленное на развитие организации, должно прежде всего учитывать человеческий компонент его развития, а налаживание эффективного общения является единственным способом, в процессе которого руководители могут координировать усилия своих подчиненных. Определена роль неформальных коммуникаций в управлении организацией. Представлен анализ преимуществ и недостатков неформальных коммуникаций в процессе функционирования организаций. Проведено оценивание состояния имеющихся коммуникаций, в частности неформальных, и коммуникативных конфликтов в организациях. Предложены меры по совершенствованию имеющихся каналов коммуникаций на предприятии.

Ключевые слова: *коммуникация, принципы коммуникаций, коммуникационная стратегия, каналы коммуникации, неформальные коммуникации, слухи, коммуникационные потоки, коммуникативные конфликты.*

The article deals with the essence, types and importance of the process of communication in the organization. It is determined that the exchange of information is included in all types of activities and functioning of organizations. The theoretical aspects of the process of information transmission among the subjects of communications in management are generalized. It is established that for managers, communication is considered to be a working tool, which is essential for the effective management of an organization. It is proved that any effort directed at the development of an organization should first of all take into account the human component of its development, and the establishment of effective communication is the only way in the possess of which managers can coordinate the efforts of their subordinates. The role of informal communications in the management of an organization is determined. The analysis of the advantages and disadvantages of informal communications in the process of functioning of organizations is presented. The evaluation of the state of existing communications, including informal ones, and communicative conflicts in organizations, is carried out. It is established that informal communications in organizations are concentrated in the form of communication among their employees at the personal level. It is found out that communication in the team is necessary in order to establish a relationship between management and executives, to develop an effective interaction with colleagues, and thereby ensure an efficient and distinct exchange of data without unnecessary information losses. At the same time, it is extremely important for these interactions to work in all directions, that is, not only from the lower part to the top – from workers to managers, but vice versa as well. It is necessary both for development of a corporate policy of the organization, and for strengthening the team spirit and increasing the loyalty of employees to the top management of the organization. It is proved that the result of an inefficiently constructed communication process is the excessive time spent searching and processing the necessary information. It is revealed that informal communication amount employees occurs at a level where business managers do not foresee the development of horizontal channels of internal communication, and therefore the processes of internal relationship of the personnel are bypassed by officially fixed channels of information transmission. The proposed measures to improve the existing communication channels at the enterprise, management, should provide the staff with current, up-to-date information to prevent the spread of rumors and speculations.

Key words: *communication, communication principles, communication strategy, communication channels, informal communications, rumors, communication flows, communication conflicts.*

Постановка проблеми. Обмін інформацією включений в усі види діяльності та функціонування організацій. Для менеджерів комунікація розглядається як робочий інструмент, необхідний для ефективного управління організацією. Будь-яке зусилля, спрямоване на розвиток організації, має перш за все враховувати людський компонент його розвитку, а налагодження ефективного спілкування є єдиним способом, у процесі якого керівники можуть координувати зусилля своїх підлеглих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесу управління комунікаціями в організаціях та їх налагодження виконані в працях багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Зокрема, над цим питанням працювали такі вчені, як Б.М. Андрушкін, В.М. Бебик, А.В. Дейнека, В.Г. Краля, О.Є. Кузьмін, Н.В. Мандрова, В.М. Орел, О.В. Поляруш, Л.Р. Прус, В.В. Стаднік, Н.О. Шпак, М.О. Самофалова.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання ролі неформальних комунікацій в управлінні організацією, виокремлення шляхів удосконалення методів та інструментів впливу на комунікаційні канали передачі інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікація є інструментом гармонізації людських ресурсів, тобто головним інструментом менеджера у виконанні функцій та досягненні цілей організації. Проблема ефективних комунікацій вважається однією з ключових у діяльності керівників, оскільки комунікація є важливою функцією управління й тісно пов'язана з усіма іншими управлінськими функціями. Це об'єднує розрив між окремими особами та групами через потік інформації та взаєморозуміння між ними. Інформація є найважливішим аспектом комунікації. Як свідчить практика, згідно з переліком робіт, які виконує менеджер щодня, робота з інформацією становить 50–90%. Сюди відносять роботу з документами, як заплановані, так і незаплановані зустрічі, проведення телефонних розмов, участь у засіданнях, нарадах.

Достовірність, повнота та якість переданої в процесі комунікації інформації є життєво важливими для ефективного управління організацією та вдосконалення виробничих відносин. У сучасному світі зростання телекомунікацій, інформаційних технологій та висхідної конкуренції у виробництві посилюють важливість комунікації у великих та малих організаціях незалежно від їхнього типу та виду. Керівник організації повинен мати можливість ефективно спілкуватися зі своїми заступниками, колегами-керівниками з інших відділів та працівниками.

Налагоджений процес комунікації є необхідним для ефективного управління виробничими відносинами та їх поліпшення. Проведені опитування 250 тис. працівників 2 000 компаній показали, що 73% американських керівників, 63% англійських менеджерів та 85% керівників японських компаній вважають, що на шляху досягнення ефективності діяльності організацій головною перешкодою є недостатньо результативна система комунікацій [10].

Для менеджерів комунікація розглядається як робочий інструмент, що необхідний для ефективного управління організацією. Концепція керівника-лідера в організації виокремлює у функціях менеджера в процесі комунікації вміння спрямовувати підлеглих до усвідомлення головної стратегії організації та зацікавлення її прогресом та проблемами, щоб усі члени організації сприяли пошуку нових шляхів досягнення кращих результатів, цілей організації та вирішенню наявних комунікаційних проблем і конфліктів.

Американські експерти зі внутрішньо корпоративних комунікацій дослідили, що як лояльність працівників, так і їх задоволеність роботою більш ніж на 90% пов'язані саме з якістю комунікацій всередині підприємства [4]. Як відомо, в діяльності будь-якої організації важливу роль відіграють як офіційні (формальні), так і неофіційні (неформальні) комунікації. При цьому формальні комунікації виникають як наслідок ієрархії влади на підприємстві, відповідають прямому ланцюгу команд. Вони є частиною комунікації, які необхідні для виконання певної роботи в організації. Натомість неформальні комунікації з'являються спонтанно, вони не санкціоновані менеджментом організації, їх завданням є підтримання формальних комунікацій та заповнення розривів у формальних комунікаціях. Неформальні комунікації на підприємстві переслідують певні цілі, такі як:

– задоволення потреб працівників підприємства у соціальній взаємодії;

– покращення результату діяльності підприємства через створення альтернативних, ефективніших каналів поширення інформації.

Відмінності між формальними та неформальними комунікаціями наведені в табл. 1.

Зауважимо, що неформальні комунікації є неминучими й мають різноманітний характер. У кожній організації існує значна кількість інформації, що проходить через неформальні канали комунікації у формі обговорень поза контекстом формалізованих робочих відносин. Близько 70% усіх організаційних комунікацій мають неформальний характер.

Неформальні комунікації розглядають як обмін інформацією, у процесі якого передача повідомлення ґрунтується на неформальних відносинах (дружба, членство в одному клубі, одне місце народження тощо), отже, цей процес обміну є вільним від усіх організаційних формальностей.

Обмін неофіційними повідомленнями, як правило, відбувається під час громадських заходів, спільних корпоративних обідів, неформалізованих бесід тощо. У таких випадках керівники мають змогу отримати інформацію від своїх підлеглих, доступ до якої може нівелюватись під час формального спілкування. Інформація, отримана в такий спосіб, зазвичай включає коментарі, пропозиції тощо.

Неформальні комунікації характеризуються розгалуженістю потоків передачі інформації, оскільки в їх основі відсутній єдиний канал зв'язку. Під час такого спілкування інформація проходить через багатьох людей та охоплює довгі відстані, що унеможливлює ідентифікацію відправника повідомлення.

Неформальні канали зв'язку з'являються в організації та існують неконтрольовано, постійно змінюючись в усіх напрямах. Вони мають перевагу, оскільки є швидкими, вибірковими та мають великий вплив на діяльність організації загалом. Неформальні комунікаційні канали доповнюють формальні канали передачі інформації [12].

Таблиця 1

Відмінності між формальними та неформальними комунікаціями

Формальні комунікації	Неформальні комунікації
– Запланований характер; – чітко визначені учасники; – на склад учасників впливають посада в організації та місце в ієрархічній структурі організації; – односторонній потік інформації; – стандартизований, чітко визначений вміст; – формальний регістр мови та мовлення.	– Незапланований характер; – випадкові учасники; – склад учасників формується на основі особистих вподобань, дружніх відносин тощо; – інтерактивний, розгалужений потік інформації; – інформація зазнає інтерпретації у порядку переходу від одного суб'єкта неформальної комунікації до іншого; – неформальний регістр мови та мовлення.

Джерело: узагальнено авторами

Координація в процесі неформальної комунікації здійснюється за допомогою виникнення зворотного зв'язку через комунікаційні мережі та механізми, які є альтернативними способами визначення ефективності прийнятих управлінських рішень [3].

Неформальні канали комунікацій мають певні переваги, зокрема:

– швидке та ефективне спілкування;
– вільне середовище;
– кращий психологічний клімат у колективі;
– легке вирішення складних завдань;
– задоволення соціальних потреб працівників.

При цьому недоліками неформальних комунікацій є їх безсистемність, ненадійність інформації або її витік.

У процесі неформальних комунікацій можуть з'являтись труднощі щодо поширення фальшивих чуток. Позитивним аспектом неформальних комунікацій є зменшення стресу під час процесу спілкування. Керівництво організації має інформувати працівників про те, що відбувається в організації, а також враховувати їх точку зору.

Ефективне функціонування організації та управління нею неможливі без установлення комунікаційного процесу. Він створює умови розкриття ділових та професійних якостей працівників, сприяє утворенню та реалізації творчого потенціалу [1].

Неформальні комунікації в організаціях зосереджені у формі спілкування між працівниками на особистісному рівні. Комунікації в колективі необхідні для того, щоби налагодити зв'язок між керівництвом та виконавцями, побудувати ефективну взаємодію з колегами, забезпечивши дієвий та чіткий обмін даними без зайвих інформаційних втрат. При цьому вкрай важливо, щоби ці взаємодії працювали в усіх напрямах, тобто не тільки від низу до верху, тобто від працівників до керівників, але й навпаки. Це необхідно як для вибудовування корпоративної політики організації, так і для зміцнення командного духу й підвищення лояльності працівників до вищого менеджменту організації.

Універсальними формами неформальних комунікацій між працівниками в організаціях є:

– спілкування у соціальних мережах;
– так звані зустрічі без краваток;
– клубні дискусії;
– інсайдерські розмови;
– спілкування між працівниками на робочому місці;
– спілкування за допомогою онлайн-месенджерів.

Основною характеристикою неформального типу комунікацій є те, що джерелом інформації може бути хто завгодно з членів підприємств, а її поширення має хаотичний і, як правило, хвилеподібний характер, тобто інформація поширюється набагато швидше, ніж за формальними каналами.

У процесі спілкування між працівниками можуть виникати незгоди та протиріччя думок, які передують комунікативним конфліктам, що розглядаються як специфічний різновид комунікації та своєрідний поведінковий стан.

Причинами комунікативних конфліктів між працівниками на підприємствах є:

– психологічна несумісність людей, які співпрацюють;
– неправильний розподіл трудових обов'язків;
– міжособистісні відносини в колективі;
– непорозуміння між працівниками.

Підприємства не можуть здійснювати свою діяльність в умовах внутрішньо організаційного вакууму. Необхідно сприяти створенню у внутрішньому середовищі функціонування підприємств оптимальної системи комунікацій задля підвищення обізнаності та солідарності персоналу [1].

Серед неформальних комунікаційних груп на підприємствах варто виокремити психологічну структуру, яка тією чи іншою мірою впливає на розвиток внутрішніх комунікацій в компанії. Вона здійснює значущий вплив на функції та ролі, які виконують представники процесів зв'язку. Фахівці виокремлюють чотири типи «комунікаторів», котрі впливають на формування внутрішньо групової політики в організації, а також формування й розвиток комунікацій зі внутрішнім середовищем всередині організації (табл. 2).

Отже, грамотний підбір виконавців ключових ролей в групах забезпечує стійкі, контрольовані

Таблиця 2

Типи «комунікаторів», що впливають на формування внутрішньо групової політики в організації

Тип	Характеристика
Сторож	Працівник організації, який бере під контроль канали надходження інформаційних потоків до інших працівників. Як правило, ця роль властива секретарям, референтам, операторам технічних засобів комунікацій.
Лідер думок	Працівник, який впливає на вираз думок і поведінку інших працівників. Цю роль може виконувати визнаний в групі лідер, погляди якого можуть суттєво відрізнятися від офіційно прийнятих.
Зв'язковий	Працівник, який є сполучною ланкою та служить ретранслятором між різними групами й угрупованнями всередині організації.
Прикордонник-космополіт	Працівник, який користується авторитетом на рівні вертикалі управління організацією й має значні дієві зв'язки у зовнішньому середовищі.

Джерело: оформлено на основі джерела [11]

потоки інформації та впливає на стан внутрішніх комунікацій підприємства [11].

Однією з проблем на кожному підприємстві є наявність у процесі комунікації між працівниками чуток. Вони найчастіше поширюються тоді, коли на підприємстві планують заміну керівництва, скорочення, передислокацію персоналу тощо. Будь-які можливі зміни людський мозок класифікує як потенційну загрозу. Ще більша загроза для працівника полягає у ситуації невизначеності, тому у формі захисної реакції мозок шукає потрібну йому інформацію, а якщо не знаходить її, то сам продукує, щоби швидше вийти із зони дискомфорту. Отже, поширення чуток є захисною реакцією працівників на можливі зміни на підприємстві. З усіх можливих сценаріїв розвитку людський мозок часто вибирає найбільш негативний. Ось чому породжені чутки здебільшого озвучують усі реальні страхи та побоювання працівників [2].

Щоби неформальні розмови працівників відігравали позитивну роль в інформаційному полі організації, менеджмент повинен докладати зусиль для поширення потрібної інформації неформальними каналами комунікацій. Для цього повинні застосовуватись такі методи:

– використання комунікаційних каналів неформальних лідерів;
– інсайдерське поширення інформації;
– участь у спілкуванні в соціальних мережах;
– цілеспрямоване поширення потрібної інформації у формі чуток.

У будь-якій організації важливо завжди підтримувати здоровий інформаційний клімат, а це визначає прозоре доведення до відома працівників усіх новин та планів керівництва, стеження за поширенням чуток для того, щоби тримати інформаційне поле під контролем.

Під час дослідження спроб впливу на середовище неформальних комунікацій на підприємстві необхідно враховувати особливості соціально-культурного середовища українського суспільства, ті традиційні практики ведення справ, які склалися в нашому бізнес-співтоваристві. Це цілком відповідає загальносвітовим тенденціям як теорії, так і практики вибудовування неформальних бізнес-комунікацій [13].

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що потужним чинником, який забезпечує залучення працівників компанії до вирішення корпоративних бізнес-завдань, є наявність в організації розвиненого інформаційного поля.

Неформальне спілкування між працівниками виникає на рівні, де керівники підприємств не передбачають розвиток горизонтальних каналів внутрішньої комунікації. Звідси випливає, що процеси внутрішнього зв'язку персоналу оминають офіційно закріплені канали передачі інформації. Менеджмент повинен сприяти забезпеченню персоналу поточною, актуальною інформацією, щоби попередити поширення чуток та домислів, що сприятиме ліквідуванню проблеми надмірних витрат часу на пошук та оброблення потрібної інформації працівниками, як наслідок, створить ефективну побудову комунікаційного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Skyshliak O. The importance of communication in business management. *Лінгвокультурні коди в економічно-правовому та соціальному дискурсах* : матеріали Міжнародної науково-практичної студентської конференції (м. Тернопіль, 20 квітня 2018 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2018. С. 106–107.
2. Вдосконалення процесу управління комунікаціями. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/vedmid.htm (дата звернення: 10.06.2019).
3. Внутрішні комунікації в компанії: розвіюємо міфи. URL: https://www.kom-dir.ru/article/1826-vnutrennie-kommunikatsii (дата звернення: 10.06.2019).
4. Внутрішні комунікації. URL: https://inside-pr.ru/zhurnal/kommunikatsii/kommunikatsii/item/74-chto-takoe-vnutrennie-kommunikatsii (дата звернення: 10.06.2019).
5. Головська П.В., Кравченко М.О. Інноваційні підходи до управління комунікаціями підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління* : збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». 2016. Вип. 10. URL:

http://ape.fmm.kpi.ua/article/download/73392/68769 (дата звернення: 10.06.2019).

6. Єжижанська Т.В. Корпоративні комунікації як стратегічний напрям діяльності організації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Культура і соціальні комунікації*. 2009. Вип. 1. С. 43–49.

7. Комунікативні конфлікти та механізм цивілізованого розірвання взаємин. URL: https://pidruchniki.com/11570718/menedzhment/komunikativni_konflikti_mehanizm_tsivilizovanogo_rozirvannya_vzayemin (дата звернення: 10.06.2019).

8. Комунікації в системі управління організаціями. URL: https://en.ppt-online.org/426054 (дата звернення: 10.06.2019).

9. Любченко Н.Л. Система комунікаційного менеджменту підприємства. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10. С. 40–45.

10. Шкільняк М.М., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л., Демків І.О. Менеджмент : навчальний посібник. Тернопіль : Крок, 2017. 252 с.

11. Несмеєва А.І. Все про внутрішні комунікації. Київ : ВД «Медіалайн Паблішер», 2013. 240 с.

12. Орел В.М. Роль комунікацій в управління підприємством. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка.* 2016. Вип. 174. С. 60–66.

13. Пацкун Т.О., Миронов Ю.М. Інформаційні технології в управлінні комунікаціями на підприємстві. *Керівник. ІНФО*. URL: http://kerivnyk.info/2012/04/patskun.html (дата звернення: 10.06.2019).

14. Поляруш О.В., Самофалова М.О. Роль комунікацій в управлінні персоналом. URL: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/download/ 2105/1612 (дата звернення: 10.06.2019).

15. Удосконалення організаційної структури управління супермаркетом. URL: https://en.ppt-online.org/32798 (дата звернення: 10.06.2019).

16. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2011. 328 с.

REFERENCES:

1. Skyshliak O. (2018). The importance of communication in business management. Proceedings of the *Linhvokulturni kody v ekonomichno-pravovomu ta sotsialnomu dyskursakh : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. stud. konf.* (Ternopil, 20 kvit. 2018). Ternopil : TNEU. P. 106–107.

2. Vdoskonalennia protsesu upravlinnia komunikatsiiamy [Improving the communication management process]. Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/vedmid.htm (accessed: 10 June 2019).

3. Vnutrishni komunikatsii v kompanii: rozviiuiemo mify [Internal communications in the company: dispel myths]. Available at: https://www.kom-dir.ru/article/1826-vnutrennie-kommunikatsii (accessed: 10 June 2019).

4. Vnutrishni komunikatsii [Internal communications]. Available at: https://inside-pr.ru/zhurnal/ kommunikatsii/kommunikatsii/item/74-chto-takoe-vnutrennie-kommunikatsii (accessed: 10 June 2019).

5. Holovska P.V., Kravchenko M.O. (2016) Innovatsiini pidkhody do upravlinnia komunikatsiiamy pidpryiemstva [Innovative approaches to the communication management of the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh fakultetu menedzhmentu ta marketynhu Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskyi politekhnichnyi instytut imeni Ihoria Sikorskoho".* ["Actual problems of economics and management" journal of management and marketing faculty of National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"], vol. 10. Available at: http://ape.fmm.kpi.ua/article/download/73392/68769 (accessed: 10 June 2019).

6. Yezhyzhanska T.V. (2009) Korporatyvni komunikatsii yak stratehichnyi napriam diialnosti orhanizatsii [Corporate communications as a strategic direction of the organization's activities]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia". Ser.: Kultura i sotsialni komunikatsii*, vol. 1, pp. 43–49.

7. Komunikatyvni konflikty ta mekhanizm tsyvilizovanoho rozirvannia vzaiemyn. [Communicative conflicts and the mechanism of civilized dissolution of relationships]. Available at: https://pidruchniki.com/11570718/menedzhment/komunikativni_konflikti_mehanizm_tsivilizovanogo_rozirvannya_vzayemin (accessed: 10 June 2019).

8. Komunikatsii v systemi upravlinnia orhanizatsiiamy [Communications in the management system of organizations]. Available at: https://en.ppt-online.org/426054 (accessed: 10 June 2019).

9. Liubchenko N.L. (2013) Systema komunikatsiinoho menedzhmentu pidpryiemstva [The system of communication management of the enterprise]. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative economy], no. 10. pp. 40–45.

10. Shkilniak M.M., Ovsianiuk-Berdadina O.F., Krysko Zh.L., Demkiv I.O. (2017). Menedzhment [Management]. Ternopil : Krok (in Ukrainian).

11. Nesmeieva A.I. Vse pro vnutrishni komunikatsii. Kyiv : VD "Medialain Pablisher", 2013. 240 s.

12. Orel V.M. (2016) Rol komunikatsii v upravlinnia pidpryiemstvom [The role of communication in enterprise management]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, vol. 174, pp. 60–66.

13. Patskun T.O., Myronov Yu.M. Informatsiini tekhnolohii v upravlinni komunikatsiiamy na pidpryiemstvi [Information technologies in the management of communications at the enterprise]. *Kerivnyk. INFO* [Head. INFO]. Available at: http://kerivnyk.info/2012/04/patskun.html (accessed: 10 June 2019).

14. Poliarush O.V., Samofalova M.O. Rol komunikatsii v upravlinni personalom [The role of communication in personnel management]. Available at: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/download/2105/1612 (accessed: 10 June 2019).

15. Udoskonalennia orhanizatsiinoi struktury upravlinnia supermarketom. [Improvement of the organizational structure of supermarket management]. Available at: https://en.ppt-online.org/32798 (accessed: 10 June 2019).

16. Shpak N.O. (2011). Osnovy komunikatsiinoho menedzhmentu promyslovykh pidpryiemstv [Basics of communication management of industrial enterprises]. Lviv : vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky (in Ukrainian).

Krys'ko Zhanna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Public Administration
Ternopil National Economic University
Skyshliak Ostap
Student
Ternopil National Economic University

THE IMPORTANCE OF INFORMAL COMMUNICATIONS IN BUSINESS MANAGEMENT

The purpose of the article. Currently, one of the key problems at the present stage of the development of organizations is the process of transmission of information among subjects in the form of communication. This problem is characterized by a lack of understanding that communication should not be seen as an exchange of information, but rather as a dynamic interpersonal process of behavioral exchange among subjects that directly affects the reliability and quality of the information transmitted. Undeniable is the fact that from all organizational processes, communications occupy a central, fundamental place because they form the basis of the vital activities and functioning of each organization.

Results. In the today's world, the growth of telecommunications, information technologies and rising competition in production increase the importance of communication.

For managers, communication is considered to be a work tool needed to manage an organization effectively.

In the activities of any organization, an important role is played by both formal and informal communications. In this case, formal communications are a part of communication which is necessary to perform a specific job in an organization. Instead, informal communications appear spontaneously, they are not sanctioned by the management of the organization and pursue certain goals: to meet the needs of employees in social interaction; to improve the performance of the organization through the creation of alternative, more efficient channels of spreading information.

Informal communications are inevitable and of a diverse nature. Each organization has a large amount of information that passes through informal communication channels in the form of discussions outside the context of formalized working relations. About 70% of all organizational communications are informal in nature.

Informal communications are characterized by branching out information flows, since they do not have a single communication channel. During such communication, the information covers many people and long distances, which makes it impossible to identify the sender of the message.

Informal channels of communication appear in the organization and exist uncontrollably, constantly changing in all directions. They have an advantage because they are fast, selective and have a great influence on the organization as a whole.

Coordination in the process of informal communication is carried out through the emergence of feedback through communication networks and mechanisms that are alternative ways to determine the effectiveness of the management decisions taken.

Informal communications in organizations are concentrated in the form of communication among employees at the personal level. Communications in the team are necessary in order to establish a relationship between management and executives, develop an effective interaction among colleagues, and thus to ensure an efficient and distinct exchange of data without unnecessary information losses. At the same time, it is extremely important for these interactions to work in all directions, that is, not only from the bottom to the top – from workers to managers, but vice versa as well. It is necessary both for development of a corporate policy of the organization, and for strengthening the team spirit and increasing the loyalty of employees to the top management of the organization.

The main characteristic of the informal type of communication is that the source of information can be anyone of the members of the enterprise, and its spreading is chaotic and, as a rule, wavy, that is, information is spread much faster than by formal channels.

Practical implications. The results of the research exposed in the work are aimed at solving the problem of maintaining a healthy informal climate of informal communications, which involves providing employees with high-quality information on all news and management plans to prevent the spread of false rumors through informal channels of communication.

СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БІЗНЕСУ
GROWTH STRATEGIES THE PROFITABILITY OF THE BUSINESS

УДК 339.13

Ладунка І.С.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та фінансів
Бердянський державний педагогічний
університет
Мітусов Ю.С.
магістр
Бердянський державний педагогічний
університет

У представленому теоретичному дослідженні розкрито сутність стратегії розвитку бізнесу. Досліджено поняття стратегії та стратегії розвитку бізнесу, наведено їх класифікацію на основі синтезу та аналізу думок вчених-економістів. Розглянуто адаптацію базових стратегій до умов підприємств ринкової торгівлі. Виділено стратегічні типи орієнтації підприємств на прибуток. Встановлено найбільш значущі чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Запропоновано стратегічні альтернативи розвитку підприємств за окремими складовими. Реалізація стратегії підприємства повинна відбуватися шляхом посилення конкурентних переваг. Виявлено, що найбільш ефективною та перспективною є конкурентна маркетингова стратегія, яка спрямована на постійне зростання частки ринку підприємств та включає збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок удосконалення комунікаційної політики, розвитку збутової мережі та розширення асортименту продукції підприємств.

Ключові слова: *стратегія, стратегії розвитку бізнесу, стратегія зростання прибутковості бізнесу, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, фактори впливу на прибутковість бізнесу.*

В представленном теоретическом исследовании раскрыта сущность стратегии развития бизнеса. Исследованы понятия стратегии и стратегии развития бизнеса, приведена их классификация на основе синтеза и анализа мыслей ученых-экономистов. Рассмотрена адаптация базовых стратегий к условиям предприятий свободной торговли. Выделены стратегические типы ориентации предприятий на прибыль. Установлены наиболее значимые факторы внешней и внутренней среды предприятия. Предложены стратегические альтернативы развития предприятий по отдельным составляющим. Реализация стратегии предприятия должна происходить путем усиления конкурентных преимуществ. Выявлено, что наиболее эффективной и перспективной является конкурентная маркетинговая стратегия, которая направлена на постоянный рост доли рынка предприятий и включает увеличение объемов реализации продукции за счет совершенствования коммуникационной политики, развития сбытовой сети и расширения ассортимента продукции предприятий.

Ключевые слова: *стратегия, стратегии развития бизнеса, стратегия роста прибыльности бизнеса, внутренняя среда, внешняя среда, факторы влияния на прибыльность бизнеса.*

The presented theoretical study reveals the essence of business development strategy. Concepts of strategy and strategy of business development are investigated; their classification is given on the basis of synthesis and analysis of the opinions of economists. The adaptation of the basic strategies to the conditions of the enterprises of market trade is considered. Strategic types of enterprise orientation on profits are highlighted. The most significant factors of external and internal environment of the enterprise are established. Strategic alternatives for the development of enterprises on individual components are proposed. Issues of profitability and management of the formation of the company's profit, as well as ensuring optimal distribution and use, are devoted to a large number of works of scientists of Ukraine and abroad, in particular, such scientists as I.A. Blanc, M. Porter, Yu.F. Brighhem, M. Erhardt, A. Thompson. A. Thomson highlights growth strategies at the expense of: expansion, diversification, vertical and horizontal integration, globalization of activity. M. Porter refers to growth strategies that are used in industries that are dynamically developing and in which technology is rapidly changing, and there is a significant annual increase. V.R. Vesnin believes that growth strategies and a strategy of moderate growth can be directly attributed to growth strategies. Z.E. Shershneva describes four growth strategies: expansion, diversification, integrated growth and globalization. The growth strategy is typical of those businesses whose business is just starting or developing. This strategy involves the selection of target segments, increased investment, research and innovation. Implementation of the strategy of the company should take place by increasing the competitive advantages. It is revealed that the most effective and promising is a competitive marketing strategy, which is aimed at the constant growth of the market share of enterprises and will include an increase in the volume of sales through the improvement of communication policy, the development of the sales network and the expansion of the range of products of enterprises.

Key words: *strategy, strategy, business development, growth strategy profitability of the business, internal environment, external environment, factors influencing the profitability of the business.*

Постановка проблеми. Швидкі зміни зовнішнього середовища змушують підприємства діяти в умовах невизначеності, що обумовлене прискоренням динамічності трансформації процесів в економіці України. Процес стратегічного управління є однією з умов розвитку підприємства протягом довгого часу. Види діяльності та пріоритети підприємства визначає вибрана стратегія. Стратегічні цілі підприємства, спрямовані на виживання, стабілізацію підприємства та завоювання нових ринків, зрештою, максимізацію прибутку хоча й схожі, проте на кожному підприємстві індивідуальні. Саме тому доцільним є обґрунтування стратегії зростання прибутковості бізнесу. Сьогодні поки не існує універсальних форм організації успішної діяльності підприємств. Розроблення й застосування будь-яких маркетингових прийомів вимагають індивідуального підходу, який би враховував особливості функціонування підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням прибутковості та управління формуванням прибутку підприємства, а також забезпечення його оптимального розподілу й використання присвячена велика кількість робіт вчених України та зарубіжжя, зокрема І.А. Бланка, М. Портера, Ю.Ф. Брігхема, М. Ерхардта, А. Томпсона.

Незважаючи на велику кількість наукової літератури щодо цього, обґрунтування стратегії зростання прибутковості підприємства є не досить дослідженою, особливо з урахуванням індивідуальності для кожного підприємства.

Сьогодні підприємства України опинилися в такому стані, за якого стратегічне планування здійснюється в умовах невизначеності, а важливі стратегічні рішення приймаються за нестачі практичного досвіду роботи та економічних знань у цій сфері. За таких умов підприємствам необхідно приділити більше уваги питанням вибору стратегій розвитку бізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стратегій розвитку бізнесу, вибір оптимальної стратегії зростання прибутковості бізнесу у сучасних реаліях української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розглянутій економічній літературі пропонуються різні класифікації видів та груп стратегій. Проте така різноманітність ускладнює розуміння стратегії як основного плану досягнення цілей організації, тому метою статті є аналіз наявних підходів до класифікації стратегій зростання, розгляд базових стратегій та адаптація їх до умов підприємств ринкової торгівлі.

Стратегія – це довгостроковий якісно спрямований розвиток організації, що стосується сфери, засобів та форм її діяльності, системи взаємовідносин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі [2, с. 220].

Стратегію також розуміють як загальний, всебічний план досягнення цілей; стрижень, навколо якого концентруються всі види виробничо-господарської діяльності; принцип поведінки або слідування якійсь моделі поведінки.

З огляду на те, що сам термін «стратегія» фактично передбачає спосіб досягнення певної мети, базові стратегії зростання спрямовані на досягнення цілей збільшення ринкової частки, кількості напрямів діяльності підприємства, кількості продуктів, що випускаються, кількості підрозділів підприємства, кількості цільових ринків, як наслідок, збільшення розмірів доходів і прибутку підприємства, яке їх реалізує.

Стратегію розвитку бізнесу та зростання його прибутковості необхідно розглядати як лінію альтернативної поведінки підприємства, яка приведе до тривалого успіху конкретного бізнесу підприємства та успіху бізнес-процесів підприємства загалом.

Так, наприклад, А. Томсон виділяє стратегії зростання (різними темпами) за рахунок експансії (створення/захоплення ринку, розвиток ринку та/або виробничого потенціалу); диверсифікації (центрованої, спорідненої, неспорідненої, конгломератної); вертикальної та горизонтальної інтеграції; глобалізації діяльності [5].

М. Портер до стратегій зростання відносить стратегії зростання, які використовують у галузях, що динамічно розвиваються та в яких швидко змінюється технологія, а також спостерігається значний щорічний приріст. До цієї групи конкурентних стратегій зростання належать стратегії концентрованого зростання, які пов'язані зі зміною продукту та (або) ринку. Конкретними їх типами є стратегії проникнення й посилення позицій на ринку (стимулювання купівлі традиційними покупцями, збільшення частки ринку, залучення покупців від конкурентів, залучення нових споживачів, пошук нових можливостей користування); розвитку ринку (вихід на нові сегменти, нові територіальні ринки, нові збутові мережі); розвитку продукту (впровадження інноваційних товарів, нових марок, модифікація асортименту, вдосконалення параметрів продукції, розвиток інструментальних та емоційних характеристик тощо); стратегії диверсифікованого зростання, що реалізуються тоді, коли підприємства не можуть далі розвиватись на конкретному ринку з певним товаром у межах певної галузі. Основними з них є стратегії концентричної диверсифікації (пошук нових видів діяльності одного й того ж рівня), чистої диверсифікації (освоєння абсолютно нових видів діяльності), конгломеративної диверсифікації (збільшення обсягів продажу нових товарів на традиційних та нових ринках).

Стратегії концентрованого та диверсифікованого зростання відображені на матриці Ансоффа (табл. 1).

Стратегії обмеженого зростання застосовує більшість підприємств у галузях зі стабільною технологією, що склалися. Цілі розвитку визначаються «від досягнутого» й коригуються за умовами, що змінюються. Це найпростіший та найменш ризикований шлях дій.

На думку В.Р. Весніна, до стратегій зростання можна віднести безпосередньо стратегію зростання й стратегію помірного зростання. З.Е. Шершнева описує чотири стратегії зростання, такі як експансія, диверсифікація, інтегроване зростання та глобалізація [1, с. 71–80].

Отже, стратегія зростання є характерною для тих підприємств, бізнес яких лише розпочинається або розвивається. Ця стратегія передбачає вибір цільових сегментів, посилене інвестування, науково-дослідні розробки та інновації. Для цієї стра-

Таблиця 1

Матриця Ансоффа [6]

Ринки	**Наявні**	**Проникнення на ринок**	**Розвиток продукції**
	Нові	Розвиток ринку	Диверсифікація
		Наявна	Нова
Продукція			

тегії можна виділити три основних різновиди, а саме стратегію концентрованого росту, що передбачає посилення позицій на ринку або пошук нових ринків; стратегію інтегрованого росту, що передбачає побудову вертикальної структури або горизонтальну інтеграцію; стратегію диверсифікації, що передбачає розроблення нових продуктів на наявному ринку або просування наявної продукції на нові ринки [4].

Типи стратегій бізнесу за класифікаційними ознаками наведені в табл. 2.

Під час розгляду організації загалом доцільно визначити стратегію як генеральний напрям дій організації, слідування якому в довгостроковій перспективі має привести її до досягнення мети.

Всі розглянуті стратегії діляться на стратегії зростання (розвитку) й стратегії скорочення. У тій економічної ситуації, що склалася сьогодні в Україні, більшість підприємств прагне не тільки виживати, але й розвиватися. Отже, вибрана стратегія повинна обґрунтовувати перспективний розвиток підприємства. Ці стратегії зростання належать до базових, або генеральних, стратегій, складають основну групу стратегій розвитку для будь-якого підприємства, що розвивається та перебуває на етапі життєвого циклу зростання. Особливостями загальних, базових стратегій підприємства є те, що вони, по-перше, спрямовані на функціонування та розвиток підприємства в довгостроковій перспективі, а по-друге, безпосередньо пов'язані з місією та цілями підприємства [11, с. 699].

Щоби підприємство було рентабельним, отримувало стабільний дохід та могло в подальшому використовувати отримані кошти для покращення діяльності власного підприємства (нововведення, найняття висококваліфікованих працівників, навчання кадрів, покращення умов праці тощо), тобто здійснювати самоінвестування, керівництву слід правильно вибрати тип стратегічної орієнтації прибутку, оскільки планування прибутку на короткострокову перспективу та безпосереднє його використання залежать саме від вибраної стратегії.

Отже, щоби не виникли форс-мажорні обставини у вигляді неотримання запланованого рівня прибутку, керівництву потрібно вибрати одну зі стратегій формування прибутку. Вирізняють такі стратегічні типи орієнтації підприємств на прибуток.

1) Стратегія одержання задовільного прибутку, що базується на одержанні підприємством такого рівня прибутку, якого вистачить на покриття всіх витрат і розвиток у довгостроковому періоді. Сутність цієї стратегії полягає в урахуванні ризику під час планування. Стратегія забезпечення задовільного прибутку передбачає закріплення конкурентних позицій підприємства на ринку, можливість здійснення інвестиційного та інноваційного розвитку, матеріальної мотивації персоналу тощо.

2) Стратегія мінімізації прибутку (стабільного прибутку), що передбачає максимізацію мінімуму доходів, що очікуються, разом з мінімізацією максимуму збитків під час зважання на дії конкурентів. Зазначена стратегія набуває все більшого поширення, оскільки передбачає рентабельну діяльність підприємства та його розвиток, але не вимагає максимізації прибутку.

3) Максимізація прибутку, що передбачає одержання максимально високого прибутку як за рахунок внутрішніх резервів, так і за рахунок споживачів. В основу діяльності більшості вітчизняних підприємств покладена стратегія максимізації прибутку. Використання цієї стратегії в короткостроковому періоді не забезпечує відповідних темпів економічного зростання в довгостроковому періоді. Виникає загроза використання високого прибутку на поточні цілі, внаслідок чого підприємство втрачає важливе джерело фінансування

Таблиця 2

Типи стратегій бізнесу підприємства

Класифікаційна ознака	Тип стратегії
Тип конкурентної переваги або спосіб забезпечення конкурентної переваги	Стратегії лідерства щодо мінімізації витрат виробництва продукції
	Стратегії диверсифікації виробу
	Стратегії фіксації певного сегменту ринку й концентрації зусиль фірми на ньому
Рівень глобалізації чи диверсифікації (в межах) конкретного бізнесу	Стратегії вузької спеціалізації та диверсифікації в межах певного бізнесу
Конкретна позиція в конкретному бізнесі	Стратегія лідерства
	Стратегія претендента на лідерство
	Стратегія наслідування (послідовника)
	Стратегія новачка в галузі
Напрям розвитку окремого бізнесу підприємства	Стратегія стабілізації (утримання)
	Стратегія зростання (позитивного розвитку)
	Стратегія інтеграції в контексті певного бізнесу
	Стратегія скорочення в контексті певного бізнесу

розширеного відтворення, збільшується загроза банкрутства, викликана високим рівнем ризику діяльності [9].

Оскільки прибуток є головною метою діяльності кожної комерційної установи, керівництву потрібно ретельно вивчати фактори макро- та мікросередовища підприємства, які безпосередньо впливають на їх господарювання та є його невід'ємною частиною. Отже, управління формуванням прибутку в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності зводиться до грамотного вибору стратегії отримання прибутку та є важливим аспектом його подальшого використання на користь компанії.

Для визначення основних напрямів підвищення прибутковості бізнесу необхідно визначити фактори впливу на прибутковість. Одними з ключових факторів впливу є висока якість менеджменту та маркетингова активність. Також першочерговими, на нашу думку, є такі фактори, як структура капіталу підприємства та управління ним, покриття доходами витрат підприємства. Підприємствам доцільно розробляти стратегію прибутковості своєї діяльності за такими складовими.

1) Стратегія управління організаційною структурою та ризиками:

– створення багаторівневої системи управління підприємством з чітким визначенням функцій усіх відділень;

– створення комплексної системи аналізування та планування;

– формування процесу управління ризиками на основі визначення єдиних підходів з використанням інформаційних технологій.

2) Маркетингова стратегія:

– створення системи PR задля закріплення бренду підприємства та його місця в системі суспільних відносин;

– використання інформаційних каналів розміщення реклами з огляду на мету підприємства та принципи роботи з основними групами клієнтів;

– спонсорство, благодійність.

3) Стратегія контролю:

– вдосконалення системи контролю за діяльністю підприємства;

– створення системи контролю за діяльністю окремих структурних підрозділів підприємства та господарською діяльністю загалом.

4) Стратегія управління персоналом:

– удосконалення системи підвищення кваліфікації персоналу;

– впровадження системи планування кар'єри для перспективних працівників;

– створення ефективної системи мотивації співробітників.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, досліджено підходи до визначення базових стратегій зростання в економічній літературі, запропонована класифікація цих стратегій на основі синтезу й аналізу думок вчених-економістів. Також розглянуто особливості застосування запропонованих стратегій зростання на торгових підприємствах.

Реалізація стратегії підприємства, на нашу думку, повинна відбуватися шляхом посилення конкурентних переваг продукції підприємства, збільшення обсягів збуту продукції за рахунок удосконалення комунікаційної політики, розширення асортименту та розвитку збутової мережі. Це дасть змогу підприємству поліпшити позиції на ринку, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алєксєєва Н.І. Класифікація базових стратегій зростання підприємства. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2012. № 3. С. 71–80.

2. Виханский О.С. Менеджмент : учебник. 3-е изд. Москва : Гардарика, 2002. 528 с.

3. Герчикова И.Н. Менеджмент. Москва : ИНФРА, 2005.

4. Горєлов Д.О. Стратегія підприємства. Харків : ХНАДУ, 2010. 133 с.

5. Загальні та загальноконкурентні стратегії організації. URL: https://buklib.net/books/26044 (дата звернення: 26.05.2019).

6. Конкурентні стратегії. URL: https://pidruchniki.com/1298010849589/marketing/konkurentni_strategiyi (дата звернення: 26.05.2019).

7. Мексон М.Х. Основы менеджмента. Москва : Дело, 2004. 702 с.

8. Минцберг Г. Школы стратегий. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 366 с.

9. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vchtei_2011_2(1)__25 (дата звернення: 25.05.2019).

10. Прибуток та стратегії його формування // Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/25205/2/MSNK_2018v2_Oleksiv_L-Company_profit_and_its_strategies_68-69.pdf (дата звернення: 26.05.2019).

11. Шершньова З.Е. Стратегічне управління : підручник, 2-ге вид. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.

REFERENSES:

1. Alekseeva N.I. (2012) *Klasyfikacija bazovykh strateghij zrostannja pidpryjemstva* [Classification of basic business growth strategies] / Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu, no. 3, pp. 71–80.

2. Vikhanskiy O.S. (2002) *Menedzhment : uchebnik* [Management : tutorial]. Moscow : Gardarika.

3. Gerchikova I.N. (2005) *Menedzhment* [Management]. Moscow : INFRA-M. (in Russian).

4. Horyelov D.O. *Stratehiia pidpryiemstva* [Strategic business]. Kharkiv : KHNADU.

5. *Zahalni ta zahalnokonkurentni stratehii orhanizatsii* [General and general competitive strategies of the organization]. Available at: https://buklib.net/books/26044 (accessed: 26 May 2019).

6. *Konkurentni stratehii* [Competitive strategies]. Available at: https://pidruchniki.com/1298010849589/marketing/konkurentni_strategiyi (accessed: 26 May 2019).

7. Mekson M.Kh. (2004) *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. M. : Delo.

8. Mintsberg G. (2001) *Shkoly strategiy* [Schools of Strategies]. Piter (in Russian).

9. Nahaychuk V.V. *Pokaznyky otsinky yakosti prybutku pidpryiemstva ta yikh zalezhnist vid obranoi stratehii* [Indicators of the quality of the company's profit and their dependence on the chosen strategy]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf (accessed: 25 May 2019).

10. *Prybutok ta stratehii yoho formuvannia* [Profit and strategy of its formation]. Ternopilskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet imeni Ivana Puliuia [Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj]. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/25205/2/MSNK_2018v2_Oleksiv_L-Company_profit_and_its_strategies_68-69.pdf (accessed: 25 May 2019).

11. Shershn'ova Z.E. (2004) *Stratehichne upravlinnia : pidruchnyk* [Strategic management : textbook]. Kiev : KNEU (in Ukrainian).

Ladunka Ilona
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics, Entrepreneurship and Finance
Berdyansk State Pedagogical University
MitusovYurii
Master
Berdyansk State Pedagogical University

GROWTH STRATEGIES THE PROFITABILITY OF THE BUSINESS

The purpose of the article. Rapid changes in the environment force enterprises to operate in conditions of uncertainty due to the acceleration of the dynamics of the transformation of processes in the Ukrainian economy. The process of strategic management is one of the conditions for enterprise development over a long period of time. The types of activities and priorities of the company determine the chosen strategy. The strategic objectives of the enterprise aimed at survival, stabilization of the enterprise and the conquest of new markets, and ultimately profit maximization, albeit similar, but they are individual in each enterprise. That is why it is expedient to justify the strategy of increasing profitability of business. Today, there are no universal forms for the organization of successful business activities. The development and application of any marketing techniques requires an individual approach that takes into account the peculiarities of the operation of the company on the market.

Methodology. In the paper, a theoretical analysis of strategies for increasing the profitability of a business is conducted, based on a comparison of categorical apparatus, generalization, and synthesis with the help of modern literary sources.

Results. Strategy is a long-term, qualitatively oriented development of the organization concerning the sphere, means and forms of its activity, the system of interrelations within the organization, as well as the position of the organization in the environment. A strategy is also understood as a general, comprehensive plan for achieving goals; as a core, around which all types of industrial and economic activity are concentrated; as a principle of behavior or following a model of behavior. Given that the term “strategy” actually means a way to achieve a certain goal, the basic growth strategies are aimed at achieving the goals of increasing the market share, the number of directions of the enterprise activity, the number of products produced, the number of divisions of the enterprise, the number of target markets, and, as consequence – to increase the size of income and profits of the company that implements them. The strategy of business development and growth of its profitability should be considered as a line of alternative behavior of the enterprise, which will lead to long-term success of a concrete business of the enterprise and to the success of business processes of the enterprise as a whole. In order for the company to be profitable, it has received a stable income, and could use the proceeds to improve its own business (innovations, hiring of highly skilled workers, training of personnel, improvement of working conditions, etc.), that is, self-investing, the management should choose the type of strategic profit orientation, because the planning of profit for the short term and its direct use depends on the chosen strategy.

Practical implications. Thus, the approaches to determining the basic strategies of growth in the economic literature and the proposed classification of these strategies based on the synthesis and analysis of the opinions of scientists-economists. Also, the peculiarities of application of the proposed growth strategies at trade enterprises are considered.

In our opinion, realization of the strategy of the enterprise should be done by increasing the competitive advantages of the company’s products, increasing the sales volumes by improving communication policy, expanding the range and developing the distribution network. This will enable the company to improve its position on the market, improve its competitiveness and ensure sustainable development in the long run.

Value/originality. In our work, we considered the choice of strategies for increasing the profitability of business. Analyzing the scope of production, this economic category faces certain analytical complexities. Problems and problem issues determine the prospects for further research into business development strategies. In particular, opportunities to improve market position, increase competitiveness and ensure sustainable development in the long run.

КЕРІВНИЦТВО ТА ЛІДЕРСТВО ЯК СУБ'ЄКТИВНИЙ ФЕНОМЕН В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

DIRECTION AND LEADERSHIP AS A SUBJECTIVE PHENOMENON IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

УДК 316.46:005.95/.96

Лисенко В.В.
к.е.н, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Кондратюк Н.В.
к.е.н.
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Худалаєв Є.Г.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті виявлено, що до основних стратегій управління можна віднести дебюрократизацію персоналу, активізацію «підприємницького», новаторського стилю поведінки, що дає змогу найбільшою мірою розкритися творчій ініціативі робітників на всіх рівнях фірми. Задля цього важливо усвідомити необхідність змін, створити нове бачення організації та інституційних змін всередині неї. Керівник-лідер за цих умов є творчим руйнівником та соціальним архітектором, суб'єктом побудови організаційної культури. Він повинен розгледіти раніше інших необхідність змін і визначити їх сутність, здійснити реорганізацію шляхом впливу на психіку співробітників. Розкрито, що для створення ризикових ситуацій потрібен керівник-антрепренер, для отримання максимального прибутку в умовах сталого ринку – жорсткий керівник з рисами автократа й схильністю до бухгалтерського аналізу, а для перепрофільованих підприємств – керівник-реформатор.

Ключові слова: *керівник, лідер, теорії лідерства, соціокультурна орієнтація менеджменту, побудова організаційної культури, підприємницька діяльність.*

В статье выявлено, что к основным стратегиям управления можно отнести дебюрократизацию персонала, активизацию «предпринимательского», новаторского стиля поведения, что позволяет в наибольшей степени раскрыться творческой инициативе работников на всех уровнях фирмы. С этой целью важно осознать необходимость изменений, создать новое видение организации и институциональных изменений внутри нее. Руководитель-лидер в этих условиях является творческим разрушителем и социальным архитектором, субъектом построения организационной культуры. Он должен разглядеть ранее других необходимости изменений и определить их сущность, осуществить реорганизацию путем воздействия на психику сотрудников. Раскрыто, что для создания рисковых ситуаций нужен руководитель-антрепренер, для получения максимальной прибыли в условиях устойчивого рынка – жесткий руководитель с чертами автократа и склонностью к бухгалтерскому анализу, а для перепрофилированных предприятий – руководитель-реформатор.

Ключевые слова: *руководитель, лидер, теории лидерства, социокультурная ориентация менеджмента, построение организационной культуры, предпринимательская деятельность.*

It is revealed that one of the main management strategies is the de-bureaucratization of staff, the activation of the "entrepreneurial", innovative style of behavior, which allows the greatest extent to reveal the creative initiative of workers at all levels of the firm. To this end, it is important to realize the need for change, to create a new vision of the organization and institutional changes within it. Director-leader in these conditions is a creative destroyer and social architect, the subject of building an organizational culture. He must to see beforehand the need for change and determine their essence; to reorganize by influencing the employees' psyche. Within the framework of the research direction "Economic Psychology of Management in a Business Organization" leadership is understood as the process of spontaneous management of the team by the most authoritative members. The leader at the same time is a member of this team, which is put forward as a result of the interaction of all its members for the organization when solving a specific task. It shows a higher level of activity, participation, and influence in solving this problem than others. It is stated that awareness of directors-leaders of the need for change, the formation of their positive attitude to future changes, mobilization and recruitment of like-minded people, neutralization of opponents, consolidation of change. The socio-cultural orientation of management involves the formation of a certain type of thinking. It is generalized that the intellect exists as a universal mental ability, based on the genetically determined property of the nervous system, which determines the speed and accuracy of the processing of information, which is known to be a "niche" for making managerial decisions, the "blood" of the process of managing entrepreneurship activity carried out by the firm. It is disclosed that in order to create risk situations, the head of an entrepreneur needs to get the maximum profit in the conditions of a stable market – a hard head with features of an autocrat and a predisposition to accounting analysis, and for re-profiled enterprises – a reformist leader.

Key words: *director, leader, theory of leadership, sociocultural orientation of management, organizational culture, entrepreneurial activity.*

Постановка проблеми. Менеджмент – це особливий фактор підприємницької діяльності, який пов'язує всі інші фактори між собою. Його завдання полягає в перетворенні неорганізованого натовпу на ефективну та цілеспрямовану групу [1]. Призначення менеджменту полягає в передбаченні, організації, розпорядженні, координації та контролюванні діяльності організації.

На думку низки дослідників, необхідно розрізняти менеджерів-керівників (лінійних та функціональних) і керівників-лідерів. Перші оперують матеріальними ресурсами, технікою, капіталом, робочою силою, а другі – емоційними та духовними ресурсами фірми. Кожен здатний менеджер може піклуватися про те, щоб люди на підприємстві заробляли собі на хліб. Чудовий менеджер стежить за тим, щоби роботи виконувалися компетентно, вчасно й на високому якісному рівні. Керівники надихають своїх людей на високі досягнення, при цьому вони показують, що їх зусилля мають сенс. На думку того ж автора, основний недолік підприємств, потерпілих крах полягав у тому, що було «занадто багато менеджменту і занадто мало керівництва. Або, якщо висловити по-іншому, занадто багато енергії прямувало до влади рутини і занадто мало – на розвиток перспективних планів» [1].

Інакше кажучи, менеджмент – це вміння досягати поставлених цілей з використанням праці, інтелекту, мотивів поведінки інших людей. При

цьому завдання у менеджерів різних рівнів різні. Одні повинні «штовхати» (“push”) підлеглих, а інші (топ-менеджери) – «управляти», забезпечувати «виклик працівника з боку роботи» (“challenge”), тобто здійснювати психологічний вплив.

Лідерський підхід до управління підприємницькою діяльністю заснований на сприйнятті персоналу як головного надбання фірми й реалізації адекватної кадрової політики. Підкреслюючи зазначене, Ф. Селзник справедливо вважає, що керівник-лідер повинен володіти мистецтвом створення організації, перебудови людського та технічного матеріалу, щоби сформувати організм, який би втілював нові та вічні цінності. Він повинен бути «лідером реорганізації», творцем надійної команди, здатним формувати особистості, піднімати людське бачення на рівень більш високого кругозору. Від діяльності керівника або вузької групи керівників організації залежать її успіх, процвітання, та й саме існування, а разом з організацією – добробут її працівників. Особисті якості керівника, які проявляються в його поведінці, накладають істотний відбиток на стиль діяльності організації, кадрову політику, самопочуття та задоволеність працею її робітників (П. Друкер) [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідники виявили певну відмінність тимчасових горизонтів менеджерів різних рівнів [3]. Якщо у голови правління акціонерним підприємством горизонт часу становить 20 років, а сутність його активності полягає у визначенні бачення майбутнього фірми, то у інших членів правління часовий горизонт становить 12–15 років, а сутність активності – у встановленні обмежених концепцій. У менеджерів від рівня керівника напряму часовий горизонт складає 7 років, а активність пов’язана з розробленням та реалізацією повноцінних програм у рамках визначеного вищим керівництвом напряму. Начальник управління бачить вперед на 3–5 років і діє в рамках конкретних проектів.

В рамках дослідницького напряму «економічна психологія управління в господарській організації» лідерство розуміється як процес спонтанного керівництва колективом з боку найбільш авторитетних його членів. Лідером при цьому є член цього колективу, який висувається в результаті взаємодії всіх її учасників для організації під час вирішення конкретного завдання. Він демонструє більш високий, ніж інші, рівень активності, участі, впливу під час вирішення цього завдання. «Деякі лідери офіційно призначені чи обрані, інші неформально висуваються в процесі групових взаємодій. Що саме робить лідера хорошим – часто залежить від ситуації: найкраща кандидатура на пост керівника технічної групи може не підходити для комерційного відділу. Деякі люди чудові в ролі цільового лідера, організуючого роботу, того, хто встановлює стандарти і зосереджується на досягненні мети. Інші краще підходять для лідерства соціального – спайки команди, залагодження конфліктів і надання підтримки» [4].

Постановка завдання. Метою статті є розгляд керівництва та лідерства як суб’єктивних феноменів у системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній психології управління особливу роль відіграє «теорія рис лідера» (вона визначає харизматичну здатність до лідерства). Згідно з Дж. Максвеллом, потенційний лідер повинен мати позитивне сприйняття, служити загальним інтересам, мати потенціал зростання, бути послідовним, відданим справі, гнучким, порядним, мати широкий кругозір, дотримуватися дисципліни та проявляти вдячність організації та її людям [5]. Автором також згадуються характер, вплив, позитивне сприйняття, вміння працювати з людьми, природна обдарованість, переконливий послужний список (досвід), впевненість, самодисципліна, високий рівень суб’єктивного контролю (внутрішній локус контролю, що дає змогу розуміти та враховувати інтереси й більшості, й меншості, й індивідуумів, й організації), вміння спілкуватися з людьми, незадоволеність наявним порядком речей.

Відповідно до результатів дослідження К.Г. Юнга на вищих постах керівників фірм перебувають 90% представників типу «мислячі – вирішуючи» [6]. При цьому перш за все вирішується питання досягнення ділового успіху. Більш докладно про це можна прочитати в роботах Д. Маклелланда і Дж. Аткінсона [7]. Останній формалізував два психотипи, що розрізняються за сприйняттям успіху й поразки. Тенденцією до успіху або уникнення ураження є добуток мотивації, ймовірності досягнення та стимулу. Максимум значення відповідного показника досягається за вірогідності, близької до 50%.

Згідно з вітчизняними дослідниками, «сучасні лідери – це носії нового господарського мислення, орієнтованого на нововведення і інтеграцію зусиль працівників, на використання культурно-етичних елементів керівництва» [8]. Сутність цього визначення керівника виражається в його поведінці, що характеризується таким чином:

– доступність будь-якого працівника, незмінно доброзичливий тон під час обговорення проблем;

– глибоке залучення в процес управління персоналом, постійна увага до системи мотивації, приватне знайомство зі значною частиною працівників;

– нетерпимість до кабінетного стилю управління, віддання переваги обговоренню проблем безпосередньо на робочих місцях, вміння слухати й чути, рішучість та наполегливість, відкритість;

– терпимість до вираження незгоди, схильність до делегування повноважень, побудови від-

носин на довірі, перевага усної інформації перед письмовою;

– відсутність прагнення у важкі моменти шукати винних, націленість на справу;

– прагнення висувати на відповідальні посади перш за все співробітників своєї компанії, які поділяють її цінності.

Дослідники пов'язують мислення успішних лідерів з креативними здібностями їх інтелекту. За Р. Кеттелом, існують два види інтелекту, такі як «поточний» інтелект, що проявляється в завданнях, вирішення яких вимагає пристосування до нових ситуацій, і залежить від спадковості, та «кристалізований» інтелект, що проявляється під час вирішення завдань, що вимагають відповідних навичок і використання минулого досвіду, і залежить переважно від впливу середовища. Обидва його види (їх розвиток) визначають розумову діяльність будь-якого лідера, тобто керівника фірми [9].

Узагальнюючи, можемо відзначити, що інтелект існує як універсальна психічна здатність. На думку Г. Айзека, в його основі лежить генетично детермінована властивість нервової системи, що визначає швидкість та точність переробки інформації, яка, як відомо, є «нішею» для прийняття управлінських рішень, «кров'ю» процесу управління підприємницькою діяльністю, здійснюваною фірмою [10].

Раніше ми вже вели говорили про «теорію рис» (в рамках більш загальної теорії лідерства), до яких належить також економічне мислення (глобальне й стратегічне) керівників фірми, що утворюють її «агентський центр». Крім того, розрізняють ситуативну й системну теорії, зв'язок яких між собою має такий вигляд (рис. 1).

Систему якостей керівника-лідера при цьому можна представити у вигляді такої моделі:

$$K = F\{G, W, S, P, D\}, \qquad (1)$$

де K – система якостей керівника, лідера; G – характеристики групи, статистичні та динамічні; W – характеристики виду діяльності групи; S – характеристики ситуації, в якій перебуває група, що визначає необхідність та характер змін; P – особистісні особливості людини, що претендує на роль лідера; D – процес взаємодії претендента й групи, хід розвитку ситуації.

Для створення ризикових ситуацій потрібен керівник-антрепренер, для отримання максимального прибутку в умовах сталого ринку – жорсткий керівник з рисами автократа та схильністю до бухгалтерського аналізу, а для перепрофільованих підприємств – керівник-реформатор.

До основних стратегій управління можна віднести дебюрократизацію персоналу, активізацію «підприємницького», новаторського стилю поведінки, що дає змогу найбільшою мірою розкритися творчій ініціативі робітників на всіх рівнях фірми. Задля цього важливо усвідомити необхідність змін, створити нове бачення організації та інституційних змін всередині неї. Керівник-лідер за цих умов є творчим руйнівником та соціальним архітектором, суб'єктом побудови організаційної культури (ПОК). Він повинен розгледіти раніше інших необхідність змін та визначити їх сутність; здійснити реорганізацію шляхом впливу на психіку співробітників, усвідомлення ними необхідності змін, формування їх позитивного ставлення до майбутніх змін, мобілізації та рекрутування однодумців, нейтралізації противників, закріплення змін. Соціокультурна орієнтація менеджменту передбачає формування певного типу мислення, логіка якого могла би виглядати таким чином.

1) Розуміння феномена ПОК у системі менеджменту сучасного українського підприємництва:

– набір універсальних цінностей, виражених у принципах менеджменту та національних цінностей;

– об'єкт дослідження в менеджменті та ПОК;

– рівень розвитку організації;

– провідник організаційних змін та інноваційного розвитку;

– стратегічний ресурс виникнення ефекту синергії (за рахунок нівелювання різниці між ПОК та іншими управлінськими впливами в системі менеджменту);

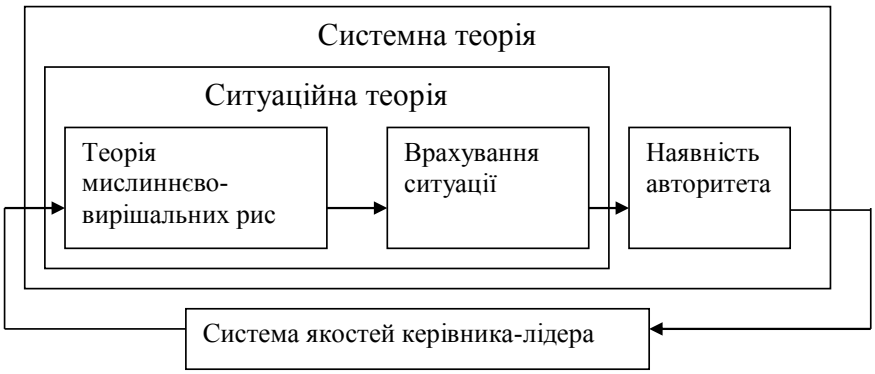


Рис. 1. Основні теорії лідерства та їх зв'язок між собою

– механізм ефективного розвитку підприємницьких структур, ген їх саморозвитку.

2) Оцінювання впливу ПОК на сучасний стан і вдосконалення менеджменту українських підприємницьких структур:

– вплив на інноваційну активність через набір факторів ПОК, що є адекватним в контексті нестабільності зовнішнього середовища;

– усвідомлення феномена культури й розвитку ПОК у менеджменті;

– уявлення ПОК в єдності трьох її нерозривно пов'язаних аспектів (процесному, предметному, генетичному);

– уявлення підприємницьких структур як інституційного носія ПОК, що визначає вибір стратегічного шляху розвитку й створює умови для безконфліктного та ефективного впровадження технологічних та організаційних інновацій;

– ПОК як призма управління людськими ресурсами, управлінський (владний) і дієво-рольовий комплекс;

– оцінювання впливу ПОК на діловий успіх підприємницьких структур щодо її рівня, типу та профіля.

3) Системний аналіз сучасних тенденцій та особливостей ПОК українських підприємницьких структур:

– оцінювання можливостей здійснення цілеспрямованого регулювання організаційної культури підприємницьких структур;

– адекватність змін ПОК послідовно проведеним організаційним змінам інноваційного типу;

– концептуальна діяльність з ПОК;

– знання узагальнюючих теоретичних моделей (розвитку) ПОК;

– моделювання процесу формування ПОК з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища підприємницьких структур;

– розуміння особливостей ціннісно-орієнтованого та процесно-орієнтованого механізму ПОК;

– знання основних тенденцій процесу управління ПОК (гуманізація й персоніфікація менеджменту, гармонізація особистих та організаційних цілей, цілеспрямоване регулювання рухливості рівня й профіля ПОК, етична обґрунтованість управлінського втручання в процес ПОК, фінансове «наповнення» організаційного менеджменту);

– бачення перспектив за допомогою попереднього оцінювання синергійного ефекту від діяльності у сфері ПОК;

– забезпечення емерджентності процесу ПОК.

4) Усвідомлення ПОК як м'якого фактору підвищення ефективності підприємницької діяльності організаційних структур:

– ПОК та ефективність інноваційного менеджменту;

– багатогранність ефективності управління організаційною культурою;

– особливості організаційно-економічного взаємозв'язку культури та ефективності функціонування підприємницьких структур;

– структурно-діагностична модель управління ефективною ПОК;

– показники та критерії ефективності ПОК.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до COPS-аналізу стратегія управління персоналом може мати спрямованість управління за слабким сигналом, а саме кваліфікаційну, системну, організаційну, побудови культури. В останньому випадку особливе значення має створення системи цінностей керівників та виконавців за критерієм відповідності цілям фірми. Це, нарешті, антикризова стратегія, безпосередньо пов'язана з інноваційним менеджментом (зокрема, у сфері побудови організаційної культури).

Цей вид управління підприємницькою діяльністю, здійснюваний фірмою, має безпосереднє відношення до побудови організаційної культури або інноваційного розвитку підприємства. Все це в сукупності визначає значимість досліджуваної нами проблеми стратегічного управління персоналом та впливом на цей процес менеджерів і лідерів підприємницьких структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рюттингер Р. Культура предпринимательства / пер. с нем. Москва : ЭКОНОМ, 1992. 240 с.
2. Друкер П., Макьярелло Дж. Менеджмент / пер. с англ. Москва: И.Д. Вильямс, 2010. 704 с.
3. Десслер Г. Управление персоналом / пер. с англ. В.И. Самокина. Москва : БИНОМ, 1997. 432 с.
4. Майерс Д. Социальная психология. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 794 с.
5. Максвелл Дж. Шеф и его команда. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 256 с.
6. Крегер О., Тьюсон Дж. Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. Москва : Персей, 1995. 294 с.
7. Макклелланд Д. Мотивация человека. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 672 с.
8. Жарик Є.А. Трансформаційне лідерство як запорука успішного управління змінами. *Молодий вчений*. 2018. № 6 (58). С. 200–203.
9. Капустина А.Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла. Санкт-Петербург : Речь, 2001. 112 с.
10. Айзенк Г.Ю. Интеллект: новый взгляд. *Вопросы психологии*. 1995. № 1. С. 111–131.

REFERENCES:

1. Rutinger R. (1992) Kultura predprinematelstva [Business culture]. Moskow : Econom (in Russian).
2. Druker P., Macyarelo Dj. (2010) Menegment [Management]. Moskow : Vilyams (in Russian).
3. Desler G. (1997) Upravlenie personalom [Human researches]. Moskow : Binom (in Russian).
4. Meers D. (2007) Socialnaya psihologiya [Social Psychology]. Saint Petersburg : Piter (in Russian).

5. Macsvel Dj. (2000) Shef i ego komanda [Chef and his team]. Saint Petersburg : Piter (in Russian).

6. Kreger O., Tuson Dj. (1995) Nipy ludei i ih biznes. Kak 16 tipov lichnosti opredelyaut vashy uspehi na rabote. Moskow : Persey (in Russian).

7. Makkleland D. (2007) Motivaciya cheloveka [Human motivation]. Saint Petersburg : Piter (in Russian).

8. Garyk E.A. (2018) Transformaciyne liderstvoyak zaporuka uspishnogo upravlinnya zminamy [Transformational Leadership as a Key to Successful Change Management]. Molodyi vchenyi [Young scientist], vol. 6 (58), pp. 200–203 (in Ukrainian).

9. Kapustina A.N. (2001) Mnogofactornaya lichnostnaya metodika R. Kettela [Multifactorial personality technique R. Kettell]. Saint Petersburg : Rech (in Russian).

10. Aizenk G.U. (1995) Intelekt: novyi vzglyad [Intellect: a new look]. Voprosy psihologii [Psychology issues], vol. 1, pp. 111–131 (in Russian).

Lysenko Veronika
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Kondratuk Nataliya
Candidate of Economic Sciences
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Hudalaev Evgenii
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

DIRECTION AND LEADERSHIP AS A SUBJECTIVE PHENOMENON IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The purpose of the article. The purpose of this scientific work is to consider direction and leadership as a subjective phenomenon in the enterprise management system.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the work is the dialectical method of cognition, the systematic approach to the study of subjective moments and the role of leadership in the activities of modern enterprises. The methodological basis was also the scientific works of leading foreign and Ukrainian scientists on understanding the specifics of terminology direction and leadership in management.

Results. The algorithm of socio-cultural thinking of leaders of entrepreneurial structures.

1) Understanding the phenomenon of building an organizational culture in the management system of modern Ukrainian entrepreneurship:

– a set of universal values expressed in the principles of management and national values;
– the object of research in the management and construction of organizational culture;
– level of organization development;
– leader of organizational changes and innovation development;
– the strategic resource of the emergence of the synergy effect (due to the leveling difference between the construction of organizational culture and other managerial influences in the management system);
– the mechanism of effective development of business structures and the gene of their self-development.

2) Assessment of the impact of building an organizational culture on the current state and improving the management of Ukrainian entrepreneurial structures:

– influence on innovation activity through a set of factors of constructing an organizational culture that is adequate in the context of the instability of the external environment;
– awareness of the phenomenon of culture and development of the organization of organizational culture in management;
– representation of the construction of organizational culture in the unity of its three inextricably linked aspects (process, subject, genetic);
– representation of business structures as an institutional carrier of organizational culture, which determines the choice of the strategic path of development and creates conditions for the non-conflict and effective implementation of technological and organizational innovations;
– construction of organizational culture as a prism of human resources management, managerial (power) and effective-role complex;

– an assessment of the impact of building an organizational culture on the business success of business structures from the standpoint of its level, type and profile.

3) System analysis of modern tendencies and peculiarities of the construction of organizational culture of Ukrainian entrepreneurial structures:

– assessment of the possibilities for the purposeful regulation of the organizational culture of entrepreneurial structures;

– the adequacy of changes in the construction of organizational culture consistently carried out organizational changes of innovation type;

– conceptual activity on the construction of organizational culture;

– knowledge of generalizing theoretical models (development) of organizational culture;

– modeling the process of formation of organizational culture building taking into account the peculiarities of the external and internal environment of business structures;

– understanding of the features of a value-oriented and process-oriented mechanism for the construction of organizational culture;

– knowledge of the main tendencies of the process of managing organizational culture construction (humanization and personification of management, harmonization of personal and organizational goals, purposeful regulation of the level and profile mobility of the organizational culture, ethical justification of administrative intervention in the process of organizational culture construction, financial "filling" of organizational management);

– vision of perspectives with the help of a preliminary assessment of the synergistic effect of activities in the field of organizational culture;

– ensuring the emergence of the process of constructing an organizational culture.

4) Awareness of the construction of organizational culture as a soft factor in improving the effectiveness of business activities of organizational structures:

– construction of organizational culture and efficiency of innovative management;

– versatility of organizational culture management effectiveness;

– peculiarities of organizational and economic interrelationship of culture and efficiency of business structures functioning;

– structural-diagnostic model of management of effective construction of organizational culture;

– indicators and criteria for the effectiveness of building organizational culture.

Practical implications. According to the COPS-analysis, the strategy of personnel management may be the focus of “management of weak signals”: qualification, systemic, organizational, constructing a culture. In the latter case, the creation of a system of values of managers and executives on the criterion of compliance with the goals of the company is of particular importance. It is, at last, an anti-crisis strategy, directly related to innovation management (including, in the field of building an organizational culture).

Value/originality. Within the framework of the research direction “Economic Psychology of Management in a Business Organization” leadership is understood as the process of spontaneous management of the team by the most authoritative members.

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ КОМПОНЕНТ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

MANAGEMENT SOLUTIONS AS A KEY COMPONENT OF ORGANIZATION MANAGEMENT MODELS

УДК 658

Лисенко В.В.
к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Кондратюк Н.В.
к.е.н.
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Пронська В.В.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто управлінські рішення як ключовий компонент моделі управління організацією. Виявлено, що структура та властивості будь-якої моделі залежать від цілей, для досягнення яких вона створюється. Мета побудови моделі полягає у відображенні безлічі окремих елементів з усіма їх властивостями, функціями, особливостями; встановленні взаємозалежностей та взаємозв'язків між ними. Розкрито, що модель управління організацією включає такі системоутворюючі компоненти, як визначення управління, види управління, стратегія, принципи, суб'єкт та об'єкт управління, функції, метод, технологія управління, управлінські рішення. Визначено, що основною умовою дії універсальної схеми процесу прийняття управлінських рішень є рух в ній потоків інформації. Узагальнено, що схема узгодження прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління повинна бути покладена в основу розроблення методологічних підходів до формування інформаційної забезпечуваної складової управлінських рішень.

Ключові слова: *управлінське рішення, інформаційне забезпечення, модель управління, класифікаційні ознаки, методи дослідження, процес прийняття.*

В статье рассмотрены управленческие решения как ключевой компонент модели управления организацией. Выявлено, что структура и свойства любой модели зависят от целей, для достижения которых она создается. Цель построения модели заключается в отображении множества отдельных элементов со всеми их свойствами, функциями, особенностями; установлении взаимозависимостей и взаимосвязей между ними. Раскрыто, что модель управления организацией включает такие системообразующие компоненты, как определение управления, виды управления, стратегия, принципы, субъект и объект управления, функции, метод, технология управления, управленческие решения. Определено, что основным условием действия универсальной схемы процесса принятия управленческих решений является движение в ней потоков информации. Обобщено, что схема согласования принятия управленческих решений на разных уровнях управления должна быть положена в основу разработки методологических подходов к формированию информационной обеспечиваемой составляющей управленческих решений.

Ключевые слова: *управленческие решения, информационное обеспечение, модель управления, классификационные признаки, методы исследования, процесс принятия.*

In the article managerial decisions are considered as a key component of the management model of an organization. It has been found that the structure and properties of any model depend on the purposes for which it is created. The purpose of constructing a model is to display the set of individual elements with all their properties, functions, features, in establishing interdependencies and interconnections between them. It is disclosed that the model of organization management includes the following system-forming components: definition of management, types of management, strategy, principles, subject and object of management, functions, method, management technology, management decisions. It is determined that the main condition of the universal scheme of the process of making managerial decisions is the movement of information streams in it. In the process of making managerial decisions it is important to interconnect accounting and analytical information on the management of the segments of the organization's activities, since management does not need any information, information should be strictly targeted. In the process of substantiating, developing and implementing managerial decisions, it is important to choose the right methods that are used at a particular stage and applicable to a particular type of managerial decision. At each stage of justification, development and implementation of managerial decisions, a particular method, a group of methods or a set of methods are used. The correctness of the choice of methods and their optimal combination is determined by the knowledge, experience and intuition of the subjects who make managerial decisions. The final stage of the technology of substantiation, development and implementation of managerial decisions is to evaluate their effectiveness and efficiency, which allows determining the quality of managerial decision. Under the quality of managerial decision means a set of parameters that ensure the implementation of its purpose in the management model of organization: reasonableness, timeliness, consistency, optimality, conciseness and clarity, concreteness in time, efficiency. It is generalized that the scheme of coordinating the adoption of management decisions at different levels of management should be the basis for the development of methodological approaches to the formation of information provisioned component of management decisions.

Key words: *management solution, information support, management model, classification features, research methods, process of adoption.*

Постановка проблеми. Нині для теорії управління за наявності безлічі різноманітних концепцій та підходів характерний активний пошук нової парадигми, здатної визначити напрями вирішення сучасних проблем теоретичного й практичного аспектів управління організацією, однією з яких є проблема вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень та їх інформаційної складової. Для визначення напрямів вирішення сучасних проблем інформаційного забезпечення управлінських рішень необхідно спочатку дослідити управлінські рішення в моделі управління організацією, а в подальшому з огляду на отримані результати визначити методологічну основу формування інформаційного забезпечення управлінських рішень, для чого необхідно побудувати модель управління організацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою прийняття та реалізації управлінських рішень займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед них можна виділити таких, як О. Помазун, С. Грубяк, Т. Жовковська, Д. Кабаченко, А. Накрийко, Т. Кужада, С. Огієнко, К. Лучкін, В. Кузіляк, Р. Яковчук, А. Саміло, О. Повстан, В. Шишко [1–7]. Однак, незважаючи на безліч наукових робіт, які стосуються цієї проблематики, виявлені напрацювання в цьому напрямі потребують систематизації та узагальнення.

Постановка завдання. Структура та властивості будь-якої моделі залежать від цілей, для досягнення яких вона створюється. Мета побудови моделі полягає у відображенні безлічі окремих елементів з усіма їх властивостями, функціями, особливостями; встановленні взаємозалежностей та взаємозв'язків між ними. Модель управління організацією включає такі системоутворюючі компоненти, як визначення управління, види управління, стратегія, принципи, суб'єкт та об'єкт управління, функції, метод, технологія управління, управлінські рішення. В рамках статті розглянемо управлінські рішення як ключовий компонент моделі управління організацією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінські рішення включені як необхідний компонент в реалізацію всіх функцій управління. Вони є своєрідним механізмом їх здійснення. Положення про ключову роль управлінських рішень у системі управління організацією узгоджується з визначенням управління як сукупності системоутворюючих компонентів, спрямованих на реалізацію управлінських технологій, кінцевим результатом яких за ступенем дослідження інформації є процес прийняття управлінських рішень. Управлінські рішення є механізмом реалізації технології управління, виступають способом впливу керуючої підсистеми моделі управління організацією на керовану підсистему.

Поняття «управлінське рішення» має багатогранний характер, оскільки прийняття рішень в організації характеризується як:

– свідома й цілеспрямована діяльність, здійснювана людиною;

– поведінка, заснована на фактах та ціннісних орієнтаціях;

– процес взаємодії членів організації;

– вибір альтернатив в рамках соціального та політичного стану організаційного середовища;

– частина загального процесу управління;

– обов'язкова частина щоденної роботи менеджера;

– основа виконання всіх інших функцій управління.

Змістовний аналіз окремих визначень поняття «управлінське рішення» дає змогу зробити висновок, що дати його універсальне трактування неможливо, оскільки сфера його дослідження багатогранна. Необхідно погодитися з думкою більшості авторів про те, що управлінське рішення є результатом аналізу, виконуваним на основі дослідження управлінської ситуації, підсумком вибору суб'єктом управління з усієї сукупності наявних альтернатив конкретного варіанта дій, спрямованого на досягнення поставлених цілей. При цьому зміст управлінського рішення визначається метою управлінського впливу.

Управлінські рішення мають загальну властивість поліморфізму [8, с. 181]. Поліморфізм управлінських рішень разом з їх ключовою роллю в моделі управління організацією зумовлює високий ступінь складності управлінських рішень, їх максимальне розгорнення, індивідуальну та колегіальну форми, різноманітність етапів процесу прийняття рішень та їх методів, специфічність форм відповідальності за прийняті рішення.

В економічній літературі розглядаються найрізноманітніші аспекти управлінських рішень, пропонуються їх різноманітні класифікації, що переслідують різні цілі. Аналіз класифікаційних ознак управлінських рішень, пропонованих в економічній літературі, дає змогу зробити висновок, що класифікаційні ознаки не є вичерпними, спостерігається їх різнорідність, іноді зустрічається невідповідність змісту виділених управлінських рішень їх класифікаційними ознаками. Крім того, пропоновані класифікації управлінських рішень, на нашу думку, вимагають доповнення, оскільки не відображають усі аспекти моделі управління організацією. Необхідність доповнення класифікації управлінських рішень обумовлена диференціюванням рішень, удосконаленням методів їх прийняття, розширенням кордонів практичного застосування. Складність та різноманіття управлінських рішень не тільки передбачає розвиток теорії та практики управління різними критеріями класифікації рішень, але й вимагає його на сучасному етапі. Додатково до класифікації управлінських рішень пропонуємо ввести такі класифікаційні ознаки та виділити відповідні управлінські рішення:

1) за механізмом виникнення:
– креативні;
– логічні;
2) за можливістю використання в різних сферах:
– універсальні;
– обмежені;
3) за ступенем необхідності прийняття:
– екстрені;
– необхідні;
– бажані;
4) за ступенем готовності:
– розроблені;
– розроблювані;
– ті, що готуються до розроблення;
5) за ознакою схвалення керівництвом:
– затверджені;
– відхилені;
6) за сегментами діяльності організації:
– виробництво, маркетинг, фінанси, персонал, інновації;
– постачання, виробництво, фінанси, збут;
– операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність;
– основна діяльність, фінансова діяльність, інша діяльність.

Ухвалення управлінських рішень є складним та систематизованим процесом, що складається з низки послідовних етапів. Спеціалістами з управління пропонуються різноманітні схеми процесу управлінських рішень, що різняться за ступенем деталізації окремих процедур. Універсальна схема процесу управлінських рішень, застосовна в будь-якій організації, включає постановку завдання вирішення проблеми, розроблення рішення, організацію виконання рішення та його оцінювання.

Процес прийняття управлінських рішень здійснюється на підставі всієї сукупності інформації про певну управлінську ситуацію. Отже, основною умовою дії універсальної схеми процесу прийняття управлінських рішень є рух в ній потоків інформації. Під час підготовки рішення необхідна інформація про параметри керованої системи, що включає пошук, збирання та оброблення інформації, а також її інтерпретацію, що дає змогу на цьому етапі виявити та сформувати проблеми, які потребують рішень. В процесі розроблення рішень отриману інформацію необхідно перетворити згідно з поставленими завданнями. Керована система шляхом отримання інформації про хід виконання управлінського рішення контролює його якість.

Розширення універсальної схеми здійснюється шляхом доповнення певних процедур в рамках зазначених етапів. При цьому кількість процедур має бути максимально можливою, а процес управлінських рішень повинен бути логічно послідовним та досить деталізованим. Етапи прийняття управлінських рішень утворюють у своїй сукупності повний цикл прийняття рішень. При цьому, як уже зазначалося, склад і зміст етапів буде залежати від конкретної управлінської проблеми.

Результативність та ефективність управлінських рішень багато в чому визначаються використовуваними методами в процесі прийняття та реалізації рішень. Методи прийняття та реалізації управлінських рішень є сукупністю прийомів та способів дослідження, спрямовані на отримання достовірних та повних результатів щодо вирішуваної управлінської проблеми. Для обґрунтування управлінських рішень, їх розроблення та реалізації використовується широкий спектр методів дослідження.

1) Методи, засновані на використанні знань та інтуїції фахівців. Ця група включає методи, засновані на виявленні та узагальнені думок досвідчених фахівців-експертів, використанні їхнього досвіду та нетрадиційних підходів до обґрунтування, розроблення та реалізації управлінських рішень.

2) Формалізовані методи. Вони засновані на попередньо заданих алгоритмах, широко використовують математичний апарат.

3) Неформалізовані методи. Вони засновані на описі процедур обґрунтування, розроблення та реалізації управлінських рішень на логічному рівні.

4) Методи дослідження інформаційних потоків. Метою дослідження інформаційних потоків є вивчення та формалізація інформаційних процесів щодо поставленої управлінської проблеми.

У процесі обґрунтування, розроблення та реалізації управлінських рішень велике значення має правильний вибір методів, використовуваних на конкретному етапі та застосовних до певного виду управлінських рішень. На кожному етапі обґрунтування, розроблення та реалізації управлінських рішень використовуються певний метод, група методів або їх сукупність. Правильність вибору методів та їх оптимальне поєднання зумовлюються знаннями, досвідом та інтуїцією суб’єктів, які приймають управлінські рішення.

Завершальним етапом технології обґрунтування, розроблення та реалізації управлінських рішень є оцінювання їх результативності та ефективності, яка дає змогу визначити якість управлінського рішення. Під якістю управлінського рішення розуміється сукупність параметрів, що забезпечують виконання його призначення в моделі управління організацією, таких як обґрунтованість, своєчасність, несуперечливість, оптимальність, стислість, зрозумілість, конкретність у часі, ефективність.

У процесі прийняття управлінських рішень важливим є взаємозв’язок обліково-аналітичної інформації щодо управління сегментами діяльності організації, оскільки управлінню не потрібна будь-яка інформація, інформація повинна мати суворо цільовий характер.

Зміст управлінських рішень пропонуємо розширити за допомогою їх декомпозиції. Метод декомпозиції дає змогу розчленувати складні явища, а управлінські рішення поділяються на більш прості, забезпечуючи глибоке проникнення в сутність явища та визначення його змісту. Декомпозиція управлінських рішень передбачає несуперечливість, самодостатність, кінцівку, визначеність підстав. Важливість та необхідність декомпозиції управлінських рішень обумовлена такими факторами.

По-перше, прийняття управлінських рішень розглядається як процес, що вимагає вивчення ситуації в керованій системі та розроблення заходів для її цілеспрямованої зміни. У цьому сенсі прийняття рішень є процесом, який потребує систематизації розподілу рішень в межах кожного сегменту діяльності організації.

По-друге, суб’єкти управління повинні гнучко й оперативно вирішувати питання, що входять до їх компетенції, щоби не допустити дублювання управлінських дій.

Декомпозиція управлінських рішень щодо сегментів діяльності організації сприятиме опера-

тивності та гнучкості моделі управління, чіткому розмежуванню функцій та відповідальності в діях суб'єктів управління задля виключення їх дублювання та паралелізму.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, декомпозиція управлінських рішень за сегментами діяльності організації дасть змогу краще зрозуміти сутність управлінського рішення, розширити сферу його застосування, позначити ступінь відповідальності за прийняття рішень, підвищити ефективність прийнятих управлінських рішень. Декомпозиція управлінських рішень є однією з основ розроблення методологічних підходів до формування інформаційної забезпечуваної складової управлінських рішень. Управлінські рішення розподілені по всьому управлінському циклу, включаються в усі компоненти моделі управління організацією, значною мірою визначають її результативність та ефективність.

Отже, схема узгодження прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління повинна бути покладена в основу розроблення методологічних підходів до формування інформаційної забезпечуваної складової управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Помазун О. Сучасні аспекти прийняття рішень з управління бізнес-процесами підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4816 (дата звернення: 20.06.2019).

2. Грубяк С. Сучасні аспекти розроблення і прийняття управлінських рішень. *Економіка і суспільство.* 2017. № 11. С. 201–204. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/33.pdf (дата звернення: 20.06.2019).

3. Жовковська Т. Методологія прийняття управлінських рішень за рефлексивного підходу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 19. Ч. 1. С. 146–151.

4. Кабаченко Д. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. *Економічний вісник.* 2017. № 2. С. 107–115.

5. Накрийко А., Кужада Т. Дослідження технології прийняття та реалізації управлінських рішень на підприємстві. *Інноваційний розвиток: стратегічний погляд у майбутнє* : матеріали шостої Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України Чумаченка Миколи Григоровича, ТНТУ імені Івана Пулюя (Тернопіль, 6 квітня 2017 року). Тернопіль : ТНТУ, 2017. С. 41–42.

6. Огієнко С., Лучкін К. Контролювання реалізації управлінських рішень на торговельному підприємстві. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 3 (1). С. 55–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2015_3%281%29__13 (дата звернення: 20.06.2019).

7. Підходи до розроблення та прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику / В. Кузиляк, Р. Яковчук, А. Саміло, О. Повстан, В. Шишко. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки.* 2016. № 855. С. 218–224. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnulpurn_2016_855_36 (дата звернення: 21.06.2019).

8. Ткачук В. Розвиток інноваційних процесів управління в сучасних умовах господарювання. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2012. Вип. 6. С. 179–182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2012_6_44 (дата звернення: 21.06.2019).

REFERENCES:

1. Pomazun O. (2016) Suchasni aspekty pryinyattya rishen z upravlinnya biznes-procesamy pidptyemstva [Modern aspects of decision making in business process management]. Efektyvna ekonomika [Effective economy], vol. 3 (electronic journal). Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4816 (accessed: 20 June 2019).

2. Grubyak S. (2017) Suchasni aspekty rozroblennya i pryinyattya upravlinskyh rishen [Modern aspects of the development and adoption of managerial decisions]. Ekonomuka i suspilstvo [Economics and Society], vol. 11, pp. 201–204. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/33.pdf (accessed: 20 June 2019).

3. Govkivska T. (2018) Metodologiya pryinyattya upravlinskyh rishen za refleksyvnogo pidhodua [Methodology of making managerial decisions in a reflexive approach]. Naukovyi visnyk Ujgorodskogo nacionalnogo universytetu [Scientific herald of Uzhgorod National University], vol. 19, p. 1, pp. 146–151.

4. Kabachenko D. (2017) pryinyattya upravlinskyh rishen v umovah nevyznachenosti ta ryzyku [Management decision making under conditions of uncertainty and risk.]. Ekonomichnyi visnyk [Economic Herald], vol. 2, pp. 107–115.

5. Nakryiko A., Kugada T. (2017) Doslidgennya tehnologii pryinyattya ta realizacii upravkinskyh rishen na pidpryemstvi [Research of technology of acceptance and realization of administrative decisions at the enterprise.]. Materialy shostoi vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferencii "Innovaciinyi rozvytok: strategichyi poglyad u maibutne" [Materials of the Sixth All-Ukrainian Scientific and Practical Conference of the Memory of the Honored Professor of TNTU, Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine Chumachenko Nikolay Grigorovich "Innovative Development: A Strategic View to the Future" Ivan Puluj Ivanov State Technical University (Ternopil, April 6, 2017)], pp. 41–42.

6. Ogienko S., Luchkin K. (2015) Kontroluvannya realizacii upravlinskyh rishen na torgovelnomu pidpryemstvi. [Controlling the implementation of management decisions at a trading company]. Probkemy i perspektyvy rozvytku pidpryemnyctva [Problems and prospects of entrepreneurship development], vol. 3 (1), pp. 55–60 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2015_3%281%29__13 (accessed: 20 June 2019).

7. Kuzylyak V., Yakovchuk R., Samilo A., Povstan O., Shyshko V. (2016) Pidhody do rpzroblennya ta pryinyattya upravlinskyh rishen v umovah nevyz-

nachenosti ta ryzyku. [Approaches to the development and adoption of managerial decisions in conditions of uncertainty and risk.]. Visnyk nacionalnogo universytetu “Lvivska politehnika” [Bulletin of Lviv Polytechnic National University. Law Sciences], vol. 855, pp. 218–224.

8. Tkachuk V. Rozvytok innovaciinyh procesiv upravlinnya v suchasnyh umovah gospodaruvannya [Development of innovative management processes in modern economic conditions]. Visnyk Kamyanec-Podilskogo nacionalnogo universytetu imeni Ogienka. Ekonomichni nauky [Bulletin of the Kamyanets-Podilsky National University named after Ivan Ogienko. Economic Sciences], vol. 6, pp. 179–182 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2012_6_44 (accessed: 21 June 2019).

Lysenko Veronika
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Kondratuk Nataliya
Candidate of Economic Sciences
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Pronska Victoriya
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

MANAGEMENT SOLUTIONS AS A KEY COMPONENT OF ORGANIZATION MANAGEMENT MODELS

The purpose of the article. In the article, we will consider management decisions as a key component of the management model of an organization.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the work is the dialectical method of cognition, the systematic approach to the study of the processes of making managerial decisions, as well as the development of methodological approaches to the formation of information provided component of management decisions. The methodological basis was also the scientific works of the leading Ukrainian scientists on the development of resource potential of agrarian enterprises.

Results. The complexity and diversity of managerial decisions not only foresees, but also requires at the present stage of the development of the theory and practice of managing the application of various criteria for the classification of decisions. In addition to the situation of classification of managerial decisions, we propose the introduction of such classification features and allocate, respectively, managerial decisions:

1) under the mechanism of origin: creative, logical;
2) where possible, use in different areas: universal, limited;
3) the degree of the need for adoption: urgent, necessary, desired;
4) by degree of readiness: developed, developed, prepared for development;
5) on the basis of approval of the management: approved, rejected;
6) according to the segments of the organization:

– production, marketing, finance, personnel, innovations;
– supply, production, finance, sales;
– operational activity, investment activity, financial activity;
– main activity, financial activity, other activity.

The process of making managerial decisions is based on the entire set of information about a particular managerial situation. Consequently, the main condition of the universal scheme of the process of making managerial decisions is the movement of information streams in it. In preparing a solution, information is needed on the parameters of a managed system, which includes the search, collection and processing of information and its interpretation, which allows at this stage to identify and form problems that require solutions. In the process of developing solutions, the information received must be transformed in accordance with the tasks set. The managed system, by obtaining information about the progress of the management decision, controls its quality.

Practical implications. The importance and necessity of decomposition of managerial decisions is due to the following factors.

First, the adoption of managerial decisions is considered as a process that requires studying the situation in a managed system and developing measures for its purposeful change. In this sense, decision-making acts as a process that requires systematization of decision-making within each segment of the organization's activities.

Secondly, management entities should be flexible and promptly resolve issues that fall within their competence in order to avoid duplication of management actions.

The decomposition of managerial decisions relative to the segments of the organization's activities will contribute to the efficiency and flexibility of the management model, a clear separation of functions and responsibilities in the actions of management entities in order to exclude their duplication and parallelism.

Value/originality. Decomposition of managerial decisions according to the segments of the organization's activity will allow understanding in more detail the essence of the management decision, expanding the scope of its application, indicating the degree of responsibility for decision-making, and improving the efficiency of the management decisions taken. The decomposition of managerial decisions is one of the bases for developing methodological approaches to the formation of information provisioned component of managerial decisions. Management decisions are distributed throughout the management cycle, are included in all components of the management model of the organization and largely determine its effectiveness and efficiency.

КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИК ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

THE PERSONNEL POLICY OF THE ENTERPRISE AS A COMPOSITION OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

УДК 332.05

Овецька О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Перегіняк Н.В.
студент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Стаття присвячена розгляду актуальних питань кадрової політики сільськогосподарських підприємств та розробленню заходів для вдосконалення кадрового менеджменту цих підприємств як фактора підвищення ефективності організаційного розвитку. Розглянуто сутність дефініції «кадрова політика підприємства». Ідентифіковано тип кадрової політики ТзОВ «Ґудвеллі Україна»; досліджено основні характеристики превентивної кадрової політики. Проаналізовано основні аспекти роботи кадрової служби ТзОВ «Ґудвеллі Україна», зокрема функціональні обов'язки інспектора з кадрів, HR-менеджера з навчання та розвитку, HR-менеджера з комунікацій. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення кадрової політики ТзОВ «Ґудвеллі Україна» (формування кадрового резерву, що дасть змогу подолати негативні аспекти плинності кадрів; необхідність періодичної оцінки та аналізу соціально-психологічного клімату в колективі) в контексті підвищення ефективності організаційного розвитку компанії.
Ключові слова: *тип кадрової політики, кадрова служба, кадровий потенціал, управління персоналом, превентивна кадрова політика.*

Статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов кадровой политики сельскохозяйственных предприятий и разработке мероприятий по совершенствованию кадрового менеджмента данных предприятий как фактора повышения эффективности организационного развития. Рассмотрена сущность дефиниции «кадровая политика предприятия». Идентифицирован тип кадровой политики ООО «Ґудвелли Украины»; исследованы основные характеристики превентивной кадровой политики. Проанализированы основные аспекты работы кадровой службы ООО «Гудвелли Украина», в частности функциональные обязанности инспектора по кадрам, HR-менеджера по обучению и развитию, HR-менеджера по коммуникациям. Разработаны рекомендации по совершенствованию кадровой политики ООО «Ґудвелли Украина» (формирование кадрового резерва, что позволит преодолеть негативные аспекты текучести кадров; необходимость периодической оценки и анализа социально-психологического климата в коллективе) в контексте повышения эффективности организационного развития компании.
Ключевые слова: *тип кадровой политики, кадровая служба, кадровый потенциал, управление персоналом, превентивная кадровая политика.*

The article is devoted to the consideration of topical issues of the personnel policy of agricultural enterprises and the development of measures to improve the personnel management of these enterprises as a factor in improving the effectiveness of organizational development. The article reviewed the essence of the definition of "personnel policy of the enterprise" and identified the type of personnel policy of "Goodvalley Ukraine" Ltd. The main characteristics of preventive personnel policy have been investigated here: the management of the organization uses short-term and medium-term personnel forecasts, defines the strategic tasks of development and personnel training; predicts the personnel situation, creates targeted personnel policy programs. The main aspects of the personnel policy of the "Goodvalley Ukraine" Ltd were analyzed, in particular, the functional responsibilities of HR-manager for training and development, HR inspector: accounting personnel of the company, its divisions; registration of reception, transfer and dismissal of employees in accordance with the legislation on labor, regulations, instructions and orders of the enterprise's head; participation in the development of promising and current plans for work and personnel. Recommendations for improving the personnel policy of the "Goodvalley Ukraine" Ltd were developed: the creation of a personnel reserve; use of modern controlling systems, certification models; periodic assessment and analysis of socio-psychological climate in the team. The article demonstrated the necessity of forming an effective personnel policy, developing new concepts, programs and technologies, in particular regarding the formation of an effective motivational mechanism, creation of the necessary conditions and real possibilities for development and satisfaction of the needs of each employee; organization of training and pre-training of personnel, ensuring the career growth of employees; use of abilities and skills of employees, their professional potential for introduction of new technologies in the enterprise activity in the modern conditions of management. Here was discussed the necessary updating of the transformation directions of the "Goodvalley Ukraine" Ltd personnel management system, redistribution and updating of the main enterprise's personnel functions and personnel structure of the enterprise; improvement of personnel policy as a component of strategic management and organizational development of the company.
Key words: *type of personnel policy, personnel service, personnel potential, personnel management, preventive personnel policy.*

Постановка проблеми. Однією з основних проблем ринкової трансформації вітчизняних підприємств залишається формування ефективного механізму управління організаційним розвитком. Організаційний розвиток слід трактувати як довготермінову роботу в організації щодо удосконалення процесів вирішення проблем і оновлення. Такий розвиток є стратегічним шляхом, з одного боку, зростання загальної ефективності організації, а з іншого – підвищення почуття задоволеності та поліпшення умов праці співробітників [1, с. 125].

Отже, організація якісної кадрової політики на підприємстві як елемента організаційного розвитку в сучасних умовах набуває надзвичайно важливого значення. Адже професійно побудована кадрова політика забезпечує не лише необхідний елемент стабільності в організаційній діяльності сучасної компанії (своєчасне комплектування кадрами робочих місць, ритмічне функціонування виробництва, формування стабільного колективу та високого рівня кадрового потенціалу підприємства), але й не менш важливий елемент гнучкості та динамізму завдяки наданню

працівникам можливостей для професійного зростання, формування мотивації до високопродуктивної праці тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кадрової політики підприємства досліджувалися у працях таких науковців, як Л.В. Балабанова, В.Г. Воронкова, О.Є. Кузмін, О.Г. Мельник, Д.П. Мельничук, Г.В. Осовська, Ю.І. Палеха, Л.Б. Пошелюжна, О.І. Синицька, В.Ю. Самуляк, В.А. Стец, Є.П. Пархімчік, А.Д. Чикуркова та ін.

Зокрема, на думку В.А. Стец, кадрова політика підприємства – це «цілісна кадрова стратегія, яка об'єднує різні форми кадрової роботи, стилі її проведення в організації і плани використання робочої сили» [2, с. 125]. Є.П. Пархімчік вважає, що «кадрова політика організації – це сформульовані (усно або письмово) принципи, пріоритети, норми, правила роботи з кадрами, обов'язкові для всіх учасників процесу управління персоналом, які спрямовані на досягнення завдань і стратегічних цілей організації та використовуються з урахуванням постійних змін у внутрішньоорганізаційних умовах і вимогах зовнішнього середовища» [3, с. 36].

В.Г. Воронкова визначає кадрову політику як «систему прийомів, навичок, способів, форм і методів кадрової роботи, які розробляються і застосовуються в практиці державних органів і окремих організацій» [4, с. 120]. На думку Л.В. Балабанової, кадрова політика підприємства – це «система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи. Кадрова політика визначає генеральний напрям і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою» [5, с. 126].

Проте ґрунтовні теоретико-методичні дослідження з цієї проблематики зумовлюють необхідність більш детального вивчення галузевих особливостей формування кадрової політики як передумови організаційного розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей кадрової політики сучасної сільськогосподарської компанії на прикладі ТзОВ «Ґудвеллі Україна», однієї з провідних компаній цієї галузі, та розробленні рекомендацій щодо покращення кадрового менеджменту підприємств як складової частини організаційного розвитку. Досягнення зазначеної мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

– розкриття особливостей кадрової політики сільськогосподарського підприємства;

– ідентифікація типу кадрової політики підприємства;

– аналіз основних аспектів роботи кадрової служби ТзОВ «Ґудвеллі Україна»;

– розроблення рекомендацій щодо вдосконалення кадрової політики ТзОВ «Ґудвеллі Україна» в контексті пріоритетів організаційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТзОВ «Ґудвеллі Україна» – українська сільськогосподарська компанія, яка працює уже 15 років на теренах Прикарпаття та входить до групи Axzon A/S (Данія). Основними інвесторами є: данський уряд – 83,82%, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) – 6,9%, «Аксельгард холдинг» (Том Аксельгаард) – 3,87%, 76 приватних данських інвесторів – 5,41% .

Кадрова політика ТзОВ «Ґудвеллі Україна» включає такі елементи, як політика зайнятості, навчання, оплати праці, добробуту працівників, політика трудових відносин. Оскільки важлива роль у формуванні та реалізації кадрової політики підприємства належить кадровій службі, доцільним є аналіз не лише структури та особливостей, але й функціональних обов'язків її працівників на відповідність сучасним вимогам. Слід зазначити, що кадрова служба ТзОВ «Ґудвеллі Україна» характеризується певною специфікою побудови, зокрема, до її складу входять: інспектор із кадрів, HR-менеджер із навчання та розвитку, HR-менеджер із комунікацій.

Відповідно до посадової інструкції, до основних завдань інспектора з кадрів ТзОВ «Ґудвеллі Україна» належать: облік особового складу підприємства, його підрозділів згідно з уніфікованими формами первинної облікової документації; оформлення прийому, переведення і звільнення працівників відповідно до законодавства про працю, положень, інструкцій і наказів керівника підприємства; участь у розробленні перспективних і поточних планів із праці і кадрів. Крім того, інспектор із кадрів вивчає особливості переміщення і причини плинності кадрів, бере участь у розробленні заходів щодо їх усунення; вносить інформацію про кількісний склад персоналу та його рух у банк даних, стежить за його своєчасним оновленням і поповненням; здійснює контроль за станом трудової дисципліни в підрозділах підприємства і додержанням працівниками правил внутрішнього трудового розпорядку.

HR-менеджер на ТзОВ «Ґудвеллі Україна» створює ефективну систему керування кадрами і соціальними процесами на підприємстві, що забезпечує умови для ініціативної і творчої діяльності працівників з обліком їх індивідуальних особливостей і професійних навичок, ефективної побудови взаємин у колективі, а саме:

– визначає потребу підприємства в персоналі; розробляє систему заміщення посад і робочих місць; вивчає ринок праці з метою визначення можливих джерел забезпечення необхідними кадрами; організує пошук кандидатів з використанням різних джерел;

– проводить добір із числа кандидатів, що відповідають вимогам розроблених програм чи найбільш прийнятних із погляду керівництва підприємства; проводить співбесіди з тими, хто наймається на роботу; вивчає ділові і професійні якості працівників під час добору, розміщення і планування їхньої діяльності і професійного росту; забезпечує укомплектування підприємства кадрами;

– забезпечує якісне формування і раціональне використання кадрового потенціалу підприємства з урахуванням перспектив розвитку і підвищення обсягів виробництва;

– планує потребу в перепідготовці і підвищенні кваліфікації персоналу; організує навчання, стажування, підвищення кваліфікації персоналу за допомогою направлення працівників у навчальні заклади, залучення високопрофесійних фахівців із підготовки кадрів на підприємства для проведення навчання, тренінгів та ін.

Отже, кадрову політику ТзОВ «Ґудвеллі Україна» можна віднести до превентивної кадрової політики, яка характеризується таким: керівництво організації має обґрунтовані прогнози розвитку кадрової ситуації на підприємстві; апарат управління використовує короткострокові та середньострокові прогнози потреби в кадрах, визначаються стратегічні завдання розвитку та навчання персоналу; керівництво організації прогнозує кадрову ситуацію та здійснює її постійний моніторинг, у разі необхідності створюються цільові кадрові програми; висуваються конкретні вимоги до навчання персоналу; планування кадрового резерву здійснюється на короткостроковий і середньостроковий період [6, с. 238].

Проте мінливість середовища господарювання підприємства потребує удосконалення кадрової політики, що залишається актуальним питанням кадрового менеджменту на підприємстві. Система гнучкого управління персоналом повинна являти собою сукупність підсистем загального та лінійного управління, функціональних підсистем, які спеціалізуються на виконанні сучасних кадрових функцій, а успіх реалізації розробленої кадрової політики ТзОВ «Ґудвеллі Україна» значною мірою залежатиме від узгоджених дій управлінської ланки в таких сферах, як зайнятість, розвиток і мотивація працівників. Моделювання забезпечення взаємозв’язку конкурентної стратегії ТзОВ «Ґудвеллі Україна» зі стратегією кадрової політики досягається шляхом узгодження взаємопов’язаних і взаємопідтримуючих напрямів розроблення стратегії розвитку персоналу, зокрема:

– формування кадрового резерву, що дасть змогу подолати негативні аспекти плинності кадрів на підприємстві, результативно управляти кар'єрою та може бути покладено в основу розроблення й реалізації програм пришвидшеного просування по службі;

– використання сучасних систем контролінгу, які дадуть змогу оптимізувати витрати на персонал та об'єктивно його оцінювати, зокрема за допомогою використання дієвого механізму проведення атестації;

– періодичної оцінки та аналізу соціально-психологічного клімату в колективі, адже потенційно наявна загроза погіршення психологічного клімату може деструктивно впливати на організаційний процес, позначитися на рівні продуктивності праці, на рівні ділової активності підприємства, а відтак – на репутації підприємства загалом. Тому аналіз соціально-психологічного клімату колективу має непересічне значення для сучасної сільськогосподарської компанії.

Висновки з проведеного дослідження. Формування дієвої кадрової політики є винятково актуальною і складною проблемою, вирішення якої передбачає розроблення нових концепцій, програм і технологій, залучення інтелектуальних та фінансових ресурсів, зокрема щодо формування ефективного мотиваційного механізму, спрямованого на виконання основних показників діяльності підприємства, створення необхідних умов та реальних можливостей для розвитку і задоволення потреб кожного працівника; організацію підготовки та передпідготовки кадрів, забезпечення кар’єрного росту працівників; використання здібностей та навичок працівників, їхнього професійного потенціалу для впровадження нових технологій у діяльності підприємства. Тому в сучасних умовах господарювання для ТзОВ «Ґудвеллі Україна» життєво необхідним є: актуалізація напрямів трансформації системи кадрового менеджменту, перерозподіл та оновлення основних кадрових функцій та кадрової структури підприємства; вдосконалення кадрової політики як основи професійного стратегічного управління та успішного організаційного розвитку компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник. К.: Академвидав, 2003. 608 с.
2. Стец, В.А., Стец І.І., Костючик М. Ю. Менеджмент персоналу: навч. посіб. Тернопіль: Лілея, 2016. 180 с.
3. Пархимчик Е.П. Кадрова політика організації: навч. посіб. Мінск: ГІУСТ БГУ, 2014. 128 с.
4. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посіб. / Воронкова В.Г. та ін.; за ред. В.Г. Воронкової; Запоріз. держ. інж. акад. К.: Професіонал, 2015. 567 с.
5. Балабанова Л.В., Стельмашенко О.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Донецьк: Дон НУЕТ, 2010. 238 с.
6. Овецька О.В., Перегіняк Н.В. Кадрова політика підприємства як основа його стратегічного розвитку. Wiadomości o postępie naukowym i rzeczywistych badaniach naukowych współczesności: kolekcja prac

naukowych «ΛΌΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, Krakow, 17 czerwca 2019 r. Kralow : OP «Europejska platforma naukowa», 2019. Tom 1. C. 62–63.

REFERENCES:

1. Khmilj F.I. (2003) *Osnovy menedzhmentu: pidruchnyk* [Fundamentals of Management: Textbook]. K.: Akademvydav. (in Ukrainian)

2. Stec V.A., Stec I.I., Kostjuchyk M.Ju. (2016) *Menedzhment personalu : navch. posib.* [Personnel Management] Ternopilj: Lileja. (in Ukrainian).

3. Parkhymchyk E.P. (2014) Kadrova polityka orghanizaciji : navch. posib. [Personnel policy of organization: teaching. Manual] Minsk: GhIUST BGhU, 2014. (in Belarusian)

4. Voronkova V.Gh., Belichenko A.Gh., Popov O.M. (2015) Upravlinnja ljudsjkymy resursamy: filosofsjki zasady: navch. posib [Human Resources Management: Philosophical Foundations] Zaporiz. derzh. inzh. akad. K.: Profesional. (in Ukrainian)

5. Balabanova L.V., Steljmashenko O.V. (2010) *Strateghichne upravlinnja personalom pidpryjemstva v umovakh rynkovoji ekonomiky: monoghrafija* [Strategic management of the personnel of the enterprise in a market economy: monograph] Donecjk: Don NUET. (in Ukrainian)

6. Ovecjka O.V., Pereghinjak N.V. (2019) Kadrova polityka pidpryjemstva jak osnova jogho strateghichnogho rozvytku [Personnel policy of the company as the basis of its strategic development] Proceedings of the *Wiadomości o postępie naukowym i rzeczywistych badaniach naukowych współczesności: kolekcja prac naukowych «ΛΌΓΟΣ» z materiałami Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Poland, Krakow, 17 czerwca 2019 r.)* Kralow: OP «Europejska platforma naukowa», 2019. Tom 1. pp. 62–63.

Ovetska Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Perehiniak Nelia
Student
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THE PERSONNEL POLICY OF THE ENTERPRISE AS A COMPOSITION OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

The purpose of the article. The purpose of this article is to investigate personnel policy of the "Goodvalley Ukraine" Ltd and to develop recommendations for improving the personnel management of the investigated company as a factor for improving the effectiveness of organizational development. The stated goal is achieved by solving such problems: disclosing the features of the personnel policy of the agricultural enterprise, identifying the type of personnel policy of the enterprise, analyzing the work of the personnel service of «Goodvalley Ukraine» Ltd, etc.

Methodology. The latest concepts of organizational development under dynamic organizational changes were the methodological basis for the research of personnel policy as one of the most important prerequisites for ensuring competitive and sustainable development of the enterprise. The system and structural-process approach was used as the main one. It involves determining the dynamic relationship of personnel functions, conducting an analysis of the correspondence of the objectives of the controlled object content work and functions, the division of functions by management levels and by subdivisions.

Results. Formation of effective personnel policy is an extremely topical and complex problem, the solution of which involves the development of new concepts, programs and technologies, the attraction of intellectual and financial resources, in particular the formation of an effective motivational mechanism aimed at fulfilling the basic performance indicators of the enterprise, creating the necessary conditions and real possibilities for development and satisfaction of the needs of each employee; organization of training and pre-training of personnel, provision of career growth of employees; use of abilities and skills of employees, their professional potential for introduction of new technologies in the enterprise activity. Therefore, actualization of the transformation's directions of the personnel management system, redistribution and updating of the main personnel functions and personnel structure of the enterprise; improvement of personnel policy as the basis of professional strategic management and successful organizational development of the company are vital for the «Goodvalley Ukraine» Ltd in modern economic conditions.

Practical implications. The organization of high-quality personnel policy of the enterprise acquires an extremely important practical significance as an element of organizational development in modern conditions. Professionally built personnel policy provides not only the necessary element of stability in the organization of the modern company (timely staffing of jobs, rhythmic operation of production, the formation of a stable team and a high level of personnel potential of the enterprise), but equally important element of flexibility and dynamism due to providing employees with opportunities for professional growth, forming motivation for high-performance work, etc.

Value/originality. In our work, we considered the personnel aspects of organizational development in the context of the formation of modern personnel policies. These aspects are aimed at achieving the objectives and strategic objectives of the company, taking into account the constant changes in the internal organizational conditions and requirements of the competitive environment. The need for a more detailed study of the sectoral aspects of personnel policy formation as a prerequisite for the organizational development of agricultural enterprises in Ukraine is due to the study of the peculiarities of the modern agricultural company's personnel policy (for example, the " Goodvalley Ukraine" LTD).

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ
ANALYSIS OF THE SOLVENCY OF TRADING ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 33.021:336.201.2

Олесенко І.С.
аспірантка
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті проаналізовано рівень оборотних активів у загальному обсязі активів, структуру оборотних активів, показники оборотності запасів та дебіторської заборгованості, рівень поточних зобов'язань у загальному обсязі зобов'язань, структуру поточних зобов'язань, періоди обороту запасів та дебіторської заборгованості, показники тривалості операційного та фінансового циклів підприємств торгівлі України за 2013–2017 рр. Охарактеризовано динаміку аналізованих показників та їх вплив на діяльність торговельних підприємств. Визначено основні коефіцієнти платоспроможності підприємств торгівлі України за 2013–2017 рр.: коефіцієнт загальної платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття), коефіцієнт проміжної платоспроможності, коефіцієнт абсолютної платоспроможності. На основі цих коефіцієнтів здійснено оцінку платоспроможності підприємств торгівлі України як складника їх економічної безпеки.

Ключові слова: *підприємство торгівлі; оборотні активи; поточні зобов'язання; платоспроможність; аналіз платоспроможності підприємств.*

В статье проанализирован уровень оборотных активов в общем объеме активов, структура оборотных активов, показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, уровень текущих обязательств в общем объеме обязательств, структура текущих обязательств, периоды оборота запасов и дебиторской задолженности, показатели продолжительности операционного и финансового циклов предприятий торговли Украины за 2013–2017 гг. Охарактеризована динамика анализируемых показателей и их влияние на деятельность торговых предприятий. Определены основные коэффициенты платежеспособности предприятий торговли Украины за 2013–2017 гг.: коэффициент общей платежеспособности (общий коэффициент покрытия), коэффициент промежуточной платежеспособности, коэффициент абсолютной платежеспособности. На основе этих коэффициентов осуществлена оценка платежеспособности предприятий торговли Украины как составляющей их экономической безопасности.

Ключевые слова: *предприятие торговли; оборотные активы; текущие обязательства; платежеспособность; анализ платежеспособности предприятий.*

Within recent years economic crisis has prompted considerable risks for the trade enterprises, which had a negative impact on the enterprises' financial state, consequently leading to their losses and reaching the edge of bankruptcy. For that reason, the need for developing new approaches to efficient solvency management is highly topical nowadays. Investigations of the published researches and economic activity practicing prove the lack of the sustaining reading of the crucial issues concerning the systematic and complex evaluation of the solvency state, including peculiarities of the trade enterprises and verified methods and directions of solvency saving and renovation, which would correspond current hazards and specifications of operating. Remarkable scientific contribution of such scientists as I. Blank, V. Kovalyov, M. Kreynina, L. Lahtionova, O. Legchenko, L. Ligonenko, A. Mazaraki, E. Mnyh, O. Nepochatenko, G. Sytnyk, P. Smirnova, A. Sheremet, T. Unkovska, N. Ushakova, A. Vanieva, N. Vlasova has created a considerable background for further studies within the field of assessing the solvency and improving the system of trade enterprises' solvency management. That is why the article is dedicated to analyzing the content and structure of current assets, the content and structure of current liabilities, extension of operational and financial cycles of trade enterprises of Ukraine. Consequently, the dynamics of the analyzed data and their influence on the functioning of trade enterprises have been characterized. Basic coefficients of liquidity and solvency of trade enterprises of Ukraine during the period of 2012–2016 have been identified: the general coefficient of solvency, a coefficient of the intermediate solvency, a coefficient of the absolute solvency. Based on these coefficients, the evaluation of the solvency of Ukrainian trade enterprises has been conducted, as an integral component of their economical security, as well as its main changing trends and background conditions for it. The undertaken research enabled us to conclude about the poor level of solvency, as well as uncertain and crisis condition of the trade enterprises throughout 2012–2016. It proves the necessity to recover the system of solvency management of the trade enterprises; therefore, our further scientific investigations will be focused on these relevant issues.

Key words: *trade enterprises; current assets; current liabilities; solvency; analysis of the enterprises' solvency.*

Постановка проблеми. За останні роки економічна криза створювала суттєві загрози для підприємств торгівлі, що негативно впливало на їхній фінансовий стан, а більшість із них зазнали збитків і опинилися на межі банкрутства. Діяльність вітчизняних суб'єктів торгівлі значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, несприятливим податковим законодавством, скороченням тооварообороту, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. Саме тому особливо гостро постає питання пошуку нових підходів до ефективного управління платоспроможністю підприємства торгівлі. Це потребує ретельного дослідження сучасних тенденцій зміни платоспроможності підприємств торгівлі, чинників, які її зумовлювали, з метою розроблення дієвих механізмів попередження банкрутства, збереження та відновлення їхньої платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, формування комплексу заходів щодо їх забезпечення присвятили свої праці такі вітчизняні вчені-економісти, як А.Р. Ванієва, В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, Л.А. Лахтіонова, О.А. Легченко, Є.В. Мних [5], О.А. Непочатенко, А.Д. Шеремет та інші.

Безпосередньо в торгівлі дослідженням цих напрямів присвячені праці українських учених: І.О. Бланка і А.А. Мазаракі [2], Н.О. Власової і П.В. Смірнової [1], Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник [6], Т.Є. Унковської, Н.М. Ушакової та інших.

Вивчення опублікованих робіт та практика господарської діяльності свідчать про відсутність

достатнього висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних із системною й комплексною оцінкою рівня платоспроможності, що враховує особливості підприємств торгівлі та обгрунтованих механізмів і напрямів збереження та відновлення платоспроможності, які б відповідали сучасним загрозам та особливостям ведення діяльності. Високий науковий внесок зазначених учених створив вагоме підґрунтя для подальших досліджень у напрямі оцінювання платоспроможності підприємств торгівлі.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є здійснення оцінки платоспроможності торговельних підприємств України, що стане підґрунтям для удосконалення системи управління платоспроможністю підприємств торгівлі. Досягнення зазначеної мети перебуває у площині вирішення низки завдань, а саме: проаналізувати рівень оборотних активів у загальному обсязі активів, структуру оборотних активів, показники оборотності запасів та дебіторської заборгованості, стан поточних зобов'язань; оцінити рівень платоспроможності підприємств торгівлі України; визначити основні тенденції її зміни та причини, що їх зумовлювали.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою оцінки рівня платоспроможності підприємств торгівлі України необхідно володіти інформацією про стан їхніх активів, які є основою здійснення господарської діяльності. На фінансовий стан підприємства торгівлі суттєво впливає раціональність розміщення та рівень ефективності використання оборотних активів, які становлять суттєву частку майна підприємства торгівлі. Структурні зрушення, прискорення оборотності, загальна динаміка визначають фінансову стійкість і платоспроможність, можливості стійкого економічного зростання (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, впродовж досліджуваного періоду спостерігалося постійне зростання частки оборотних активів у їх загальній сумі, тобто переважну частку капіталу підприємств торгівлі було інвестовано саме у ці види активів. Якщо на початок досліджуваного періоду в середньому у торгівлі рівень оборотних активів становив 81,01% та коливався у різних видах торгівлі в межах 72,42–82,82%, то на кінець періоду ці показники зросли і становили 86,08% в середньому по галузі та в межах 80,88–87,14% за видами торгівлі.

У структурі оборотних активів традиційно найбільшу питому вагу посідають дебіторська заборгованість та запаси (табл. 2). Особливої уваги потребує дебіторська заборгованість, яка становить не менше половини оборотних активів у торгівлі, що спонукає підприємства вдаватися до залучення високих обсягів товарних кредитів.

Найбільшу частку в оборотних активах підприємства займає поточна дебіторська заборгованість. Загалом на підприємствах торгівлі впродовж 2013–2015 рр. обсяг цієї групи оборотних активів у їх загальній вартості залишався на рівні 59–60%, у 2016 р. – зріс до 64,5%, а у 2017 р. знову знизився до 61,96%. Збільшення в структурі відбулося на підприємствах роздрібної торгівлі (з 53,06% у 2013 році до 59,15% у 2017), що негативно вплинуло на фінансовий стан підприємств через значне відволікання коштів з обороту. На підприємствах оптової торгівлі частка дебіторської заборгованості впродовж 2013–2017 рр. коливалася на рівні 62–66%. На підприємствах торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами та їх ремонту та оптових торговельних підприємствах обсяги дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів поступово зменшувалися та становили у 2016 р. 43,63%. Варто зазначити, що певні порушення у строках погашення дебіторської заборгованості можуть призводити до проблем із платоспроможністю.

У структурі оборотних активів запаси в середньому займають від 20 до 40%. Впродовж аналізованого періоду відбулося збільшення частки запасів у загальному обсязі оборотних активів як

Таблиця 1

Рівень оборотних активів у загальному обсязі активів підприємств торгівлі України у 2013–2017 рр., %

Показники	Роки					Т приросту (базисний), %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Торгівля в цілому	81,01	82,71	84,88	86,38	86,08	6,25
Оптова та роздрібна торгівля автотранс-портними засобами та мотоциклами, їх ремонт	77,39	79,24	30,16	84,05	84,9	9,71
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранс-портними засобами та мотоциклами	82,82	84,49	86,18	87,11	87,14	5,21
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранс-портними засобами та мотоциклами	72,42	74,28	78,91	83,29	80,88	11,68

Джерело: розраховано за даними [3; 7–8].

Таблиця 2

Структура оборотних активів підприємств торгівлі України у 2013–2017 рр.

Показники	Частка по роках, %				
	2013	2014	2015	2016	2017
Торгівля в цілому					
Запаси	20,50	21,23	23,49	22,13	25,17
Поточні білогічні активи	0,02	0,03	0,00	0,01	0,01
Дебіторська заборгованість	60,23	59,41	59,25	64,50	61,96
Поточні фінансові інвестиції	9,16	7,81	5,08	2,76	2,43
Грошові кошти	6,09	7,27	8,08	6,65	6,54
Витрати майбутніх періодів	1,55	1,82	1,55	1,22	1,10
Інші оборотні активи	2,46	2,43	2,55	2,73	2,79
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт					
Запаси	32,85	27,51	32,57	36,89	41,91
Поточні білогічні активи	0,003	0,003	0,002	0,004	0,005
Дебіторська заборгованість	53,06	53,10	49,77	44,69	43,63
Поточні фінансові інвестиції	1,95	2,04	1,38	0,77	0,87
Грошові кошти	8,28	12,87	11,09	12,60	8,99
Витрати майбутніх періодів	0,65	1,93	2,08	2,17	2,21
Інші оборотні активи	3,22	2,55	3,10	2,87	2,39
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Запаси	17,55	18,91	21,32	20,51	23,43
Поточні білогічні активи	0,02	0,03	0,00	0,01	0,01
Дебіторська заборгованість	64,07	62,44	62,24	65,91	63,45
Поточні фінансові інвестиції	8,80	7,56	4,57	2,96	2,73
Грошові кошти	5,59	6,67	7,73	6,52	6,26
Витрати майбутніх періодів	1,55	1,89	1,56	1,26	1,09
Інші оборотні активи	2,42	2,50	2,58	2,83	3,02
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Запаси	46,71	43,39	42,88	29,97	29,84
Поточні білогічні активи	0,003	0,002	0,0005	0,002	0,0007
Дебіторська заборгованість	53,06	56,34	56,98	69,90	59,15
Поточні фінансові інвестиції	74,37	59,80	34,48	17,37	1,22
Грошові кошти	0,09	0,14	0,07	0,07	7,40
Витрати майбутніх періодів	0,06	0,07	0,03	0,03	0,79
Інші оборотні активи	0,05	0,05	0,04	0,03	1,61

Джерело: розраховано за даними [3; 7–8].

загалом у торгівлі, так і за видами торгівлі (окрім роздрібної). На підприємствах роздрібної торгівлі обсяг запасів у 2013–2015 рр. становив понад 40%, а у 2016–2017 рр. зменшився до 29,97 і 29,84% відповідно.

Як відомо, фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від наявності на розрахунковому рахунку грошових коштів – наймобільнішої частини оборотних активів. Їх сума повинна бути такою, щоб її вистачало для покриття всіх першочергових платежів. Зміна обсягу та частки грошових коштів у структурі оборотних активів є відображенням платоспроможності підприємства. Обсяг грошових коштів у структурі оборотних активів торговельних підприємств в середньому займає 5–12% (на підприємствах роздрібної торгівлі – менше 1%). Протягом 2013–2017 рр. спостерігаємо незначне зростання у структурі даного виду активів загалом по торгівлі, а також по оптовій торгівлі і торгівлі автотранспортними засобами. На підприємствах роздрібної торгівлі спостерігаємо різке зростання частки цього виду активу з 0,09% у 2013 році до 7,4% у 2017-му, що може свідчити про покращення фінансового стану підприємств.

Важливими індикаторами платоспроможності підприємств є тривалість обороту запасів та дебіторської заборгованості, тобто швидкість трансформації цих активів у грошові кошти.

З табл. 3 спостерігаємо тенденцію зростання тривалості обороту запасів загалом у торгівлі та в тому числі у роздрібній і оптовій торгівлі, що є сигналом про зменшення вільних коштів та зниження платоспроможності підприємств. Період оборотності дебіторської заборгованості загалом по торгівлі та в тому числі по оптовій торгівлі суттєво не змінювався, а от по роздрібній торгівлі цей показник стабільно зростав, тому можна стверджувати, що політика управління дебіторською

Таблиця 3

Показники оборотності окремих видів оборотних активів підприємств торгівлі України впродовж 2013–2017 рр.

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Торгівля в цілому					
Період обороту запасів, днів	–*	49	52	54	53
Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	114	116	109	119	112
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт					
Період обороту запасів, днів	–*	68	62	52	56
Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	73	100	87	61	50
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Період обороту запасів, днів	–*	47	51	53	52
Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	135	136	125	133	129
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Період обороту запасів, днів	–*	52	53	55	58
Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	49	49	56	84	75

*– неможливо розрахувати у зв'язку з відсутністю офіційних статистичних даних про собівартість реалізованої продукції у 2013 році.

Джерело: розраховано за даними [3–4; 7–8].

Таблиця 4

Рівень поточних зобов'язань у загальному обсязі зобов'язань підприємств торгівлі України у 2013–2017 рр., %

Показники	Роки					Т приросту (базисний), %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Торгівля в цілому	83,99	83,33	82,73	84,90	84,99	1,2
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	79,36	79,56	80,81	81,20	83,71	5,5
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	86,21	85,11	84,03	87,40	86,87	0,8
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	74,04	75,45	76,44	73,39	75,32	1,7

Джерело: розраховано за даними [3; 7–8].

заборгованістю здійснювалася нераціонально, був недостатній контроль за станом розрахунків із клієнтами за відтермінованою заборгованістю. По торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами відбувалося прискорення оборотності запасів та дебіторської заборгованості, що свідчить про швидке реагування підприємств на зміни умов зовнішнього середовища стосовно адаптації політики управління даними оборотними активами.

Одним з основних джерел фінансування торгівлі в останні десятиріччя є поточні зобов'язання, які мають питому вагу в загальному обсязі капіталу та в структурі позикового капіталу (табл. 4).

Протягом 2013–2017 рр. частка поточних зобов'язань у позиковому капіталі незначно змінювалася і знаходилася у межах 74–87%. Загалом по торгівлі та підприємствах оптової і розрібної торгівлі спостерігаємо невелику динаміку зростання на рівні 0,8–1,7%. За групою підприємств, які провадять діяльність із торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонту, відбувалося поступове зростання рівня і на кінець 2017 року він становив 83,71%.

У структурі поточних зобов'язань переважає поточна кредиторська заборгованість (табл. 5).

У 2017 р. частка поточної кредиторської заборгованості в загальному обсязі поточних зобов'язань складала: загалом по торгівлі 56,42%, на підприємствах оптової торгівлі – 54,42%, на підприємствах роздрібної торгівлі – 67,93%, на підприємствах торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами та їх ремонту – 59,02%. Якщо ж ана-

Таблиця 5

Структура поточних зобов'язань підприємств торгівлі України у 2013–2017 рр.

Показники	Частка по роках, %				
	2013	2014	2015	2016	2017
Торгівля в цілому					
Короткострокові кредити банків	15,77	14,44	11,38	8,83	9,11
Поточна кредиторська заборгованість	58,29	58,15	56,48	51,50	56,42
Поточні забезпечення	0,32	0,30	0,50	0,43	0,58
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,29	0,21	0,31	0,24	0,24
Інші поточні зобов'язання	25,32	26,90	31,33	39,01	33,65
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт					
Короткострокові кредити банків	10,74	13,81	11,46	9,96	8,74
Поточна кредиторська заборгованість	63,33	61,41	60,66	54,58	59,02
Поточні забезпечення	0,47	0,88	1,10	1,16	1,04
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,48	0,22	0,10	0,07	0,07
Інші поточні зобов'язання	24,98	23,67	26,67	34,23	31,13
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Короткострокові кредити банків	15,63	14,92	11,66	7,94	9,16
Поточна кредиторська заборгованість	56,76	56,54	55,23	50,70	54,42
Поточні забезпечення	0,31	0,26	0,49	0,39	0,58
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,23	0,18	0,26	0,22	0,24
Інші поточні зобов'язання	27,06	28,10	32,35	40,74	35,60
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Короткострокові кредити банків	18,08	11,88	9,75	12,79	8,90
Поточна кредиторська заборгованість	65,82	66,29	62,48	57,41	67,93
Поточні забезпечення	0,35	0,40	0,40	0,43	0,46
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0,60	0,38	0,65	0,39	0,28
Інші поточні зобов'язання	15,15	21,04	26,72	28,99	22,43

Джерело: розраховано за даними [3; 7–8].

лізувати динаміку частки поточної кредиторської заборгованості, то можна констатувати її зменшення загалом по галузі, а також по підприємствах оптової торгівлі та торгівлі автотранспортними засобами. По роздрібній торгівлі спостерігаємо зменшення у 2013–2016 рр. та різке зростання на кінець 2017 року з 57,41% до 67,93%.

По торгівлі в цілому та по окремих видах торговельної діяльності спостерігається зменшення частки короткострокових банківських кредитів в структурі поточних зобов'язань, що свідчить про складнощі із залученням цього виду фінансування, його високу вартість для підприємств торгівлі.

Інші поточні зобов'язання займають 20–40% у загальному обсязі зобов'язань. Протягом 2013–2017 рр. спостерігалося стабільне зростання їхньої частки.

Особливе значення має аналіз і управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах інфляції, оскільки така іммобілізація власного оборотного капіталу стає найбільш невигідною для підприємств, тому що більшість із них відчувають гостру нестачу оборотного капіталу. Оскільки кредиторська заборгованість одного економічного суб'єкта є дебіторською іншого, то алгебраїчна сума кредиторської та дебіторської заборгованості для всієї економіки могла б дорівнювати нулю. Однак на українських підприємствах роздрібної торгівлі та торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами та їх ремонту кредиторська заборгованість є більшою за дебіторську.

У загальному вигляді оцінити дебіторську та кредиторську заборгованість підприємств торгівлі України можна так: заборгованість між торговельними підприємствами роздрібної торгівлі та підприємствами, які торгують автотранспортними засобами та мотоциклами і їх ремонтом, набула загрозливих ознак для стабілізації та подальшого розвитку економіки, оскільки вона пов'язує ланцюгом взаємної заборгованості усі підприємства, суб'єктивно втягує в своє коло також прибуткові та платоспроможні підприємства, свідчить про недостатність платіжних засобів в обігу, створює умови для ухиляння від виконання фінансових і бюджетних зобов'язань, приховування та неконтрольованого спрямування товарних і фінансових ресурсів, ставить під сумнів ефективність будь-яких заходів щодо фінансової та економічної стабілізації, бо є

одночасно і причиною, і наслідком багатьох негативних процесів у розвитку економіки.

Негативні тенденції прискорення періоду оборотності запасів та дебіторської заборгованості призвели до зростання тривалості операційного циклу, відволікання значних обсягів фінансових ресурсів для формування запасів та дебіторської заборгованості. Внаслідок цього, для компенсації нестачі власного оборотного капіталу, торговельні підприємства були змушені залучати додаткові обсяги товарних кредитів та подовжувати період їх обороту, про що свідчить тривалість фінансового циклу (табл. 6).

Як бачимо з табл. 6, тривалість операційного циклу мав тенденцію зростання, як загалом по галузі, так і окремо по роздрібній та оптовій торгівлі, що є негативним явищем, оскільки свідчить про збільшення періоду, протягом якого товари набувають грошової форми. А от по торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами спостерігаємо зменшення операційного циклу, тобто прискорення періоду з моменту вкладання коштів в товарні запаси до отримання виручки від їх продажу.

Фінансовий цикл є середнім періодом, протягом якого грошові кошти вивільнені із загального обороту підприємства. Впродовж 2012–2016 рр. спостерігаємо тенденцію зростання фінансового циклу торговельних підприємств. В 2015–2016 рр. цей показник мав від'ємне значення, що свідчить про недостатній обсяг грошових коштів для розрахунків із кредиторами. Саме тому підприємства торгівлі організовують фінансування поточної діяльності за рахунок товарної кредиторської заборгованості, однак варто зазначити, що ця політика є ризикованою, оскільки таким чином нарощується фінансова залежність підприємств.

Як і більшість науковців, ми схиляємося до думки, що найбільш зручним методом аналізу платоспроможності підприємств є метод коефіцієнтів. Для оцінки платоспроможності підприємств торгівлі України у 2013–2017 рр. обрахуємо три основних показника платоспроможності: коефіцієнт абсолютної платоспроможності, коефіцієнт проміжної платоспроможності, коефіцієнт загальної платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття) (табл. 7).

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності характеризує частку короткострокової заборгованості, яку може погасити підприємство, а також свідченням достатності грошових коштів для негайного покриття зобов'язань. Нормативне значення цього коефіцієнта здебільшого приймається не нижче 0,2. Як бачимо з табл. 7, по усіх підприємствах торгівлі значення цього показника було значно меншим за нормативне. А по роздрібній торгівлі впродовж 2013–2016 рр. показник взагалі дорівнював нулю. Це свідчить про нестабільний, кризовий стан торговельних підприємств у аналізованому періоді.

Коефіцієнт проміжної ліквідності передбачає визначення платіжної можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Значення цього коефіцієнта відповідало нормативам (0,7–0,8) протягом аналізованого періоду і на підприємствах оптової торгівлі, і на підприємствах торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами, їх ремонту. А от по підприємствах роздрібної торгівлі у 2013–2015 рр. значення коефіцієнту було нижчим за необхідне, і лише в 2016 році відбулося зростання до 0,68.

Загальний коефіцієнт покриття свідчить про достатність ресурсів оборотних активів для пога-

Таблиця 6

Динаміка тривалості операційного та фінансового циклів підприємств торгівлі України впродовж 2013–2017 рр.

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Торгівля в цілому					
Тривалість операційного циклу, днів	–*	165	161	173	165
Тривалість фінансового циклу, днів	–*	56	–6	21	46
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт					
Тривалість операційного циклу, днів	–*	168	149	113	106
Тривалість фінансового циклу, днів	–*	18	5	22	39
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Тривалість операційного циклу, днів	–*	183	176	186	181
Тривалість фінансового циклу, днів	–*	1	–3	23	56
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Тривалість операційного циклу, днів	–*	101	109	139	133
Тривалість фінансового циклу, днів	–*	–32	–18	7	17

*– неможливо розрахувати у зв'язку з відсутністю офіційних статистичних даних про собівартість реалізованої продукції у 2013 році.

Джерело: розраховано за даними [3–4; 7–8].

Таблиця 7

Основні показники платоспроможності підприємств торгівлі України

Показник	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Торгівля в цілому					
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,06	0,07	0,07	0,06	0,07
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,8	0,72	0,71	0,74	0,73
Коефіцієнт загальної платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття)	1,05	0,97	0,98	1	1,03
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт					
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,1	0,14	0,12	0,15	0,1
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,77	0,71	0,66	0,69	0,64
Коефіцієнт загальної платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття)	1,21	1,05	1,05	1,19	1,2
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,06	0,07	0,08	0,06	0,06
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,83	0,75	0,73	0,74	0,73
Коефіцієнт загальної платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття)	1,05	0,98	0,98	0,98	1
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами					
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0	0	0	0	0,08
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	0,39	0,39	0,43	0,68	0,74
Коефіцієнт загальної платоспроможності (загальний коефіцієнт покриття)	1	0,9	0,96	1,1	1,1

Джерело: розраховано за даними [3; 7–8].

шення своїх поточних зобов'язань. Критичним значенням цього коефіцієнта можна вважати 1. Однак нормальним фінансовий стан підприємства вважається тоді, коли значення коефіцієнта загальної платоспроможності 2–2,5. Впродовж 2013–2017 рр. значення коефіцієнта загальної платоспроможності, як загалом по підприємствах торгівлі, так і в розрізі видів торгівлі, загалом було критичним. На підприємствах оптової та роздрібної торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонту величина цього коефіцієнта протягом усього аналізованого періоду була вищою за 1. Таку ситуацію можна вважати задовільною. Загалом по торгівлі, а також по підприємствах роздрібної торгівлі у 2014–2015 рр. значення показника поступово знизилося до рівня < 1. По оптовій торгівлі така ситуація затягнулася до 2016 року. Це свідчить про неплатоспроможність підприємств, у зв'язку з неможливістю здійснення розрахунків за поточними зобов'язаннями. Позитивна динаміка спостерігається вже у 2017 році, коли по всіх групах торговельних підприємств відбулося збільшення величини коефіцієнта до значення ≥1,1.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про низький рівень платоспроможності підприємств торгівлі. Так, і загалом по торговельних підприємствах України, і в розрізі видів торгівлі відбулося зростання обсягів активів впродовж 2013–2017 рр. Щодо оборотних активів, які найбільше впливають на фінансовий стан та платоспроможність підприємства, то в роздрібній та оптовій торгівлі відбулося зростання їх обсягів. По усіх видах торгівлі, окрім роздрібної, відбулося збільшення запасів, збільшився період обороту запасів. Несприятливим фактором впливу на платоспроможність торговельних підприємств України було зростання обсягів дебіторської заборгованості та збільшення періоду її оборотності. Про існування на підприємствах роздрібної торгівлі труднощів із здійсненням поточних розрахунків свідчить зростання абсолютної суми грошових коштів.

Темп приросту зобов'язань торговельних підприємств у аналізованому періоді стабільно збільшувався, а найбільше по роздрібній торгівлі. Найбільшу частку в загальному обсязі поточних зобов'язань має поточна кредиторська заборгованість, абсолютний розмір якої по усіх видах торгівлі зростав. Негативну тенденцію до зростання мали операційний та фінансовий цикли торговельних підприємств, що вказує на низьку ліквідність оборотних активів, та необхідність залучення додаткових засобів для формування оборотного капіталу.

Значення основних коефіцієнтів платоспроможності та їх аналіз свідчать про нестабільний фінансовий стан торговельних підприємств у 2013–2017 рр. та необхідність удосконалення системи управління їх платоспроможністю, що й буде напрямом наших подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова Н.О., Пічугіна Т.С., Смирнова П.В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків: ХДУХТ, 2010. 222 с.
2. Внутрішня торгівля в Україні : монографія / І.О. Бланк та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2016. 864 с.
3. Лист-відповідь Державної служби статистики України на офіційний запит ЗПІ/О-227-19 від 15.02.2019 щодо надання статистичної інформації.
4. Лист-відповідь Державної служби статистики України на офіційний запит ЗПІ/О-586-19 від 03.05.2019 щодо надання статистичної інформації.
5. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : КНТЕУ, 2014. 536 с.
6. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2014. 672 с.
7. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання 2016» / за ред. М.С. Кузнєцової. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. 628 с.
8. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання 2017» / за ред. М.С. Кузнєцової. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2018. 146 с.

REFERENCES:

1. Vlasova N.O., Pichuhina T.S., Smyrnova P.V. (2010) *Otsinka likvidnosti ta platospromozhnosti pidpryiemstv rozdribnoi torhivli* [Assessment of liquidity and solvency of retail enterprises]. Kharkiv: KDUHT. (in Ukrainian)
2. Blank I.O., Mazaraki A.A., Lahutin V.D. ta in. (2016) *Vnutrishnia torhivlia v Ukraini* [Domestic trade in Ukraine]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Lyst-vidpovid na ofitsiinyi zapyt ZPI/O-227-19 vid 15.02.2019 shchodo nadannia statystychnoi informatsii (unpublished).
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Lyst-vidpovid na ofitsiinyi zapyt ZPI/O-586-19 vid 03.05.2019 shchodo nadannia statystychnoi informatsii (unpublished).
5. Mnykh Y.V., Barabash N.S. (2014) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)
6. Sytnyk H.V. (2014) *Finansy torhivli* [Finance trading]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Statystychnyi zbirnyk «Diialnist subiektiv hospodariuvannia 2016»* [Statistical Collection «Activities of Business Entities 2016»], Kyiv: LLC «Publishing house «Consultant».
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Statystychnyi zbirnyk «Diialnist subiektiv hospodariuvannia 2017»* [Statistical Collection «Activities of Business Entities 2018»], Kyiv: LLC «Publishing house «Consultant».

Olesenko Inna
Postgraduate Student
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF THE SOLVENCY OF TRADE ENTERPRISES IN UKRAINE

The purpose of the article. Within recent years economic crisis has prompted considerable risks for the trade enterprises, which had a negative impact on the enterprises' financial state, consequently leading to their losses and reaching the edge of bankruptcy. For that reason, the need for developing new approaches to efficient solvency management is highly topical nowadays.

It is necessary to assess the solvency of Ukrainian trading enterprises, which will be the basis for improving the system of solvency management of trade enterprises. The achievement of this goal is in the area of solving a number of tasks, namely: to analyze the level of current assets in the total assets, the structure of current assets, indicators of turnover of stocks and receivables, the state of current liabilities; assess the level of solvency of Ukrainian trade enterprises; to determine the main tendencies of its change and the reasons that caused them.

Methodology. To analyze the level of current assets in the total assets, the structure of current assets, indicators of turnover of stocks and receivables, the state of current liabilities, the methods of analysis and synthesis were used. To assess the level of solvency of Ukrainian trading enterprises, the method of coefficients was used.

Results. The article is dedicated to analyzing the content and structure of current assets, the content and structure of current liabilities, extension of operational and financial cycles of trade enterprises of Ukraine. Consequently, the dynamics of the analyzed data and their influence on the functioning of trade enterprises have been characterized. Basic coefficients of liquidity and solvency of trade enterprises of Ukraine during the period of 2012–2016 have been identified: the general coefficient of solvency, a coefficient of the intermediate solvency, a coefficient of the absolute solvency. Based on these coefficients, the evaluation of the solvency of Ukrainian trade enterprises has been conducted, as an integral component of their economic security, as well as its main changing trends and background conditions for it.

Practical implications. The solvency is an important characteristic of the financial security of an enterprise, associated with the financial interests of various stakeholders. Its loss potentially threatens the positive dynamics of the market value of the enterprise. This study has created a significant background for further research in the field of solvency assessment and improvement of the solvency management system of trade enterprises in order to create the preconditions for the stable development of trade in Ukraine in the long-term perspective.

Value/originality. The undertaken research enabled us to conclude about the poor level of solvency, as well as uncertain and crisis condition of the trade enterprises throughout 2012–2016. It proves the necessity to recover the system of solvency management of the trade enterprises; therefore, our further scientific investigations will be focused on these relevant issues.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT AS A MEANS OF PROVIDING ENTERPRISE'S POTENTIAL DEVELOPMENT

УДК 330.322

Орлова К.Є.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Державний університет «Житомирська політехніка»

Статтю присвячено визначенню ключових засад управління інвестиційною діяльністю підприємства. Встановлено, що умови конкурентної боротьби між вітчизняними підприємствами ставлять особливий наголос на проблеми, пов'язані із забезпеченням розвитку потенціалу. З'ясовано, що інвестиційна діяльність є одним із ключових засобів забезпечення такого розвитку, оскільки спрямована на формування відповідних фінансових ресурсів для програм розвитку підприємства. Запропоновано під управлінням інвестиційною діяльністю розуміти комплекс заходів стратегічного та тактичного характеру, спрямованих на досягнення цілей розвитку потенціалу підприємства в інвестиційній сфері. Розглянуто механізм управління інвестиційною діяльністю, основними складовими частинами якого є мета, завдання, принципи, функції та інструменти управління. Досліджено порядок формування інвестиційної стратегії підприємства та основні напрями інвестиційної діяльності.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, управління, механізм управління, інвестиційна стратегія, напрями інвестиційної діяльності.*

Статья посвящена определению ключевых основ управления инвестиционной деятельностью предприятия. Установлено, что условия конкурентной борьбы между отечественными предприятиями ставят особый акцент на проблемы, связанные с обеспечением развития потенциала. Определено, что инвестиционная деятельность является одним из ключевых средств обеспечения такого развития, поскольку направлена на формирование соответствующих финансовых ресурсов для программ развития предприятия. Предложено под управлением инвестиционной деятельностью понимать комплекс мероприятий стратегического и тактического характера, направленных на достижение целей развития потенциала предприятия в инвестиционной сфере. Рассмотрен механизм управления инвестиционной деятельностью, основными составляющими которого являются цель, задания, принципы, функции и инструменты управления. Исследован порядок формирования инвестиционной стратегии предприятия и основные направления инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, управление, механизм управления, инвестиционная стратегия, направления инвестиционной деятельности.*

The article is devoted to the definition of key principles of the enterprise's investment activity management. It has been established that the conditions of competition between domestic enterprises place a special emphasis on problems related to the provision of potential development. It has been revealed that investment activity is one of the key means of ensuring such development, since it is aimed at formation of the appropriate financial resources for enterprise development programs. It has been proposed to understand investment activity management as a complex of strategic and tactical measures aimed at achieving the goals of the enterprise's potential development in the investment sphere. It has been established that investment management has its own peculiarities: timing of incoming and outcoming cash flows; complex character; high qualification requirements for investment managers; the need to take risks into account in the process of investment decisions substantiation. The mechanism of investment activity management has been considered. The main components of the mechanism are: purpose, tasks, principles, functions and management tools. The purpose of investment activity management is to maximize the welfare of the enterprise owners. The purpose of management is realized through a set of tasks, the practical implementation of which are the functions. Functions of investment activity management are divided into general and specific. General functions are the same as those of management: planning, organization, motivation and control of investment activity. Specific functions include external environment analysis, development of the investment strategy, formation of the investment portfolio, planning, organization and control of investment programs and projects. The main investment activity management tools, which include tools of assessment of money value in time; tools for taking into account inflation factor; tools for taking into account risk factor; tools for taking into account liquidity factor, have been defined. The sequence of investment activity management stages has been determined. The stages of enterprise's investment strategy formation and main directions of investment activity have been explored.

Key words: *investments, investment activity, management, mechanism of management, investment strategy, directions of investment activity.*

Постановка проблеми. Загострення конкурентної боротьби на вітчизняному ринку, що зумовлене як глобалізаційними процесами (наслідком яких є зростання відкритості ринків, розширення імпорту товарів тощо), так і зниженням платоспроможного попиту, визначає важливість завдань, пов'язаних із забезпеченням стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Одним із ключових таких завдань при цьому виступає розвиток потенціалу підприємства як комплексної характеристики його поточних і перспективних можливостей до задоволення суспільних та корпоративних інтересів шляхом виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг. Забезпечення розвитку потенціалу підприємства є складним процесом, що вимагає відповідного ресурсного забезпечення, насамперед фінансового, адже фінансові ресурси формують базис для залучення всіх інших видів ресурсів. Інвестиційна діяльність виступає засобом формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, спрямованих на розвиток потенціалу підприємства. Завдяки управлінню інвестиційною діяльністю підприємство спроможне забезпечити відтворення свого потенціалу, що визначає важливість пошуку дієвих методів, принципів та інструментів інвестиційного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важлива роль інвестиційної діяльності у забезпеченні стійкості та розвитку потенціалу під-

приємства визначає вагому кількість наукових досліджень у визначеній сфері. Зокрема, основи управління інвестиційною діяльністю знайшли своє відображення у роботах таких науковців, як І. Бланк, І. Верхоляд, М. Войнаренко, М. Денисенко, О. Кузьмін, О. Мельник, А. Пересада, О. Ситник, О. Феєр та ін. Відмічаючи вагомий науковий внесок вищезазначених та інших дослідників у формування теорії інвестиційного менеджменту, маємо зауважити, що складність досліджуваної проблематики визначає дискусійність окремих питань та положень, пов'язаних із забезпеченням ефективного управління інвестиційною діяльністю, що зумовлює актуальність подальших досліджень у визначеній царині.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та подальший розвиток теоретичних засад управління інвестиційною діяльністю підприємства з метою забезпечення розвитку його потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови конкурентної боротьби, що визначають функціонування вітчизняних підприємств, зумовлюють необхідність постійного розвитку потенціалу суб'єктів господарювання для збереження існуючих ринкових позицій та здобуття нових конкурентних переваг. Як започаткування підприємства, так і подальший розвиток його потенціалу визначають необхідність формування відповідних фінансових ресурсів, основним засобом генерування яких виступає інвестиційна діяльність.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та / або досягається соціальний та екологічний ефект [3].

Таким чином, у широкому розумінні інвестиції являють собою сукупність майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти потенціалу підприємства з метою одержання економічного та / або соціального ефекту у майбутньому.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства (або інвестиційний менеджмент) є одним із ключових функціональних напрямів управління загалом, що зумовлено роллю інвестиційної діяльності у забезпеченні функціонування суб'єктів господарювання. Так, в умовах ринкової економіки інвестиційна діяльність забезпечує:

– ресурси для простого та розширення відтворення потенціалу підприємства;

– формування коштів для започаткування підприємства;

– засоби для досягнення стратегічних та тактичних цілей розвитку підприємства;

– підґрунтя для інноваційного, технологічного, соціального, екологічного тощо розвитку потенціалу підприємства.

Зазначене зумовлює важливість завдань, пов'язаних із забезпеченням ефективного управління інвестиційною діяльністю.

Управління інвестиційною діяльністю, на нашу думку, доцільно визначити як комплекс заходів стратегічного та тактичного характеру, спрямованих на досягнення цілей розвитку потенціалу підприємства у інвестиційній сфері. Як і будь-якому іншому специфічному функціональному напряму управління, інвестиційному менеджменту притаманні свої особливості:

1. Розмежованість у часі вхідних та вихідних грошових потоків. Зазвичай інвестиційна діяльність має відносно масштабний характер та реалізується у формі проектів. Таким чином, імплементація проекту найчастіше передбачає вкладення коштів (інвестиційні витрати) на початку його реалізації, тоді як інвестиційні доходи генеруються протягом певного наступного періоду. Зазначена особливість істотно впливає на прийняття управлінських рішень у сфері інвестування та зумовлює доцільність застосування положень теорії вартості грошей у часі.

2. Комплексний характер. Реалізація інвестиційних проектів досить часто охоплює й інші функціональні сфери управління діяльністю підприємства, зокрема, виробничий, кадровий, фінансовий, технологічний менеджмент тощо.

3. Високі кваліфікаційні вимоги до інвестиційних менеджерів. Складність обґрунтування та прийняття рішень у сфері вкладання коштів у інвестиційні проекти, специфіка методів оцінки ефективності інвестиційної діяльності, комплексний вплив інвестиційної діяльності на всі параметри підприємства ставлять відповідні кваліфікаційні вимоги до управлінців у сфері інвестування.

4. Необхідність врахування ризику у процесі обґрунтування інвестиційних рішень. Зрозуміло, що будь-який напрям підприємницької діяльності тією чи іншою мірою пов'язаний з ризиком, проте управління інвестиційною діяльністю характеризується вищим рівнем ризиковості через тривалість реалізації та складність прогнозування грошових потоків у майбутніх часових періодах. Таким чином, врахування ризиків в управлінні інвестиційною діяльністю є запорукою підвищення ефективності відповідного процесу.

Управління інвестиційною діяльністю здійснюється через відповідний механізм (рис. 1), складовими елементами якого, на нашу думку, є мета, завдання, принципи, функції та інструменти.

Метою управління інвестиційною діяльністю є максимізація добробуту власників підприємства, що зазвичай реалізується через максимізацію ринкової вартості суб'єкта господарювання.

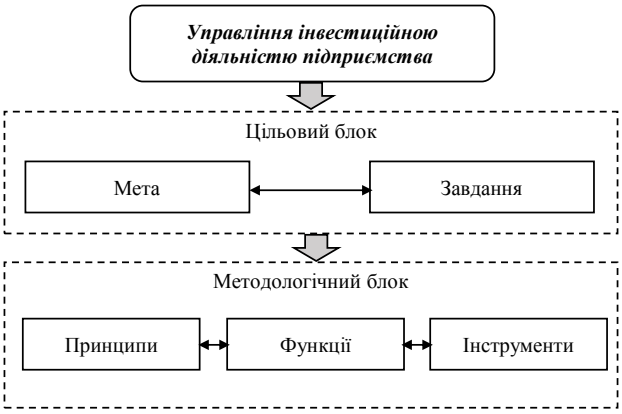


Рис. 1. Складники механізму управління інвестиційною діяльністю

Джерело: узагальнено автором на основі дослідження наукової літератури

Відповідна мета передбачає вирішення завдань управління інвестиційною діяльністю.

До ключових завдань управління інвестиційною діяльністю варто віднести:

– визначення потреби у інвестиційних ресурсах на основі планів розвитку потенціалу підприємства;

– координація інвестиційних потреб та внутрішніх наявних можливостей підприємства;

– підбір та використання дієвих інструментів управління;

– забезпечення максимального інвестиційного доходу за заданого рівня інвестиційного ризику;

– забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків за заданого рівня інвестиційного доходу;

– забезпечення ліквідності інвестиційного портфеля підприємства;

– забезпечення оптимального/цільового рівня фінансової стійкості підприємства у процесі залучення інвестиційних ресурсів [5, с. 144];

– пошук та залучення оптимальних з точки зору співвідношення ціна/ризик джерел фінансування.

Практичне втілення завдань управління інвестиційною діяльністю реалізується через функції управління. Функції інвестиційного менеджменту доцільно розглядати у контексті двох груп: загальних та специфічних. Загальні функції відповідають функціям управління в цілому та включають:

– планування інвестиційної діяльності – орієнтоване на визначення основних цілей та напрямів інвестиційної діяльності, потенційних джерел інвестиційних ресурсів;

– організація інвестиційної діяльності – розподіл повноважень та обов'язків між учасниками інвестиційного процесу, формування організаційної структури управління інвестиційною діяльністю;

– мотивація інвестиційної діяльності – розроблення дієвих методів та засобів стимулювання працівників до досягнення цілей та планових показників інвестиційної діяльності;

– регулювання – розроблення коригуючих заходів та їх імплементація у разі наявності відхилень фактичних показників інвестиційної діяльності від планових;

– контроль – створення систем моніторингу та аналізу інвестиційної діяльності, що базуються на відстежуванні процесів інвестування, а також порівнянні фактичних показників інвестиційної діяльності з плановими.

Специфічні ж функції управління інвестиційною діяльністю включають:

1. Дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємства та прогнозування тенденцій зміни чинників впливу на його інвестиційну діяльність.

2. Розроблення інвестиційної стратегії та визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності.

3. Формування інвестиційного портфеля підприємства на основі заданих критеріїв прибутковості, ліквідності, ризиковості.

4. Планування та управління реалізацією інвестиційних програм та проектів.

5. Організація контролю та моніторингу інвестиційних програм та проектів [4, с. 91–92].

Управління інвестиційною діяльністю, як і будь-який інший управлінський процес, повинне здійснюватися відповідно до системи принципів. До ключових таких принципів, вважаємо, необхідно віднести:

– системний підхід та стратегічна орієнтація при визначенні інвестиційних цілей – передбачає врахування загальної стратегії розвитку потенціалу підприємства у процесі визначення інвестиційних цілей;

– врахування поточних можливостей підприємства у процесі управління;

– комплексність, системність та гнучкість у процесі прийняття управлінських рішень;

– застосування контролінгу на усіх етапах інвестиційного процесу;

– об'єктивність застосування стимулів та санкцій у процесі управління [2].

Вважаємо, що наведений перелік принципів доцільно також розширити за рахунок:

– альтернативності – передбачає визначення та аналіз альтернативних шляхів досягнення поставлених цілей інвестиційної діяльності, а також вибір оптимального варіанту;

– соціальної відповідальності – орієнтований на врахування соціального та екологічного аспектів під час прийняття управлінських рішень у інвестиційному процесі.

Наступним компонентом механізму управління інвестиційною діяльністю є інструменти. На думку І.О. Бланка, інструментарій управління інвестиційною діяльністю доцільно розглядати у контексті таких груп, як:

– інструментарій оцінки вартості грошей в часі;
– інструментарій врахування фактору інфляції;
– інструментарій врахування фактору ризику;
– інструментарій врахування фактору ліквідності [1].

Кожна із зазначених груп включає окремі інструменти управління інвестиційною діяльністю.

Управління інвестиційною діяльністю здійснюється відповідно до визначеної послідовності етапів. О.В. Феєр наводить такі етапи управлінського циклу:

– аналіз чинників зовнішнього середовища;
– формулювання цілей інвестиційної діяльності;
– формування інвестиційної стратегії;
– імплементація інвестиційної стратегії;
– оцінка ефективності та контроль за впровадженням заходів у сфері управління інвестиційною діяльністю підприємства [5, с. 143].

Аналіз чинників зовнішнього середовища здійснюється з метою виявлення тенденцій їхнього розвитку, а також прогнозування кон'юнктури ринку та потенційних ризиків. Усі ці аспекти є важливими під час розроблення стратегії інвестиційної діяльності та оцінки ефективності інвестиційних проектів. Для аналізу чинників зовнішнього середовища доцільно скористатися методикою PEST-аналізу, що дає можливість виявити ключові фактори політичного, економічного, соціального та технологічного характеру. Можливим також є використання SWOT-аналізу, що поєднує оцінку як зовнішнього (можливості та загрози), так і внутрішнього (сильні та слабкі сторони) середовища.

Формулювання цілей інвестиційної діяльності здійснюється відповідно до стратегії розвитку потенціалу підприємства та у взаємозв'язку з фінансовою, виробничою, маркетинговою стратегіями.

Формування інвестиційної стратегії передбачає реалізацію таких етапів:

1. Визначення періоду, на який розробляється стратегія відповідно до встановлених цілей інвестиційної діяльності.

2. Визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності. На думку фахівців компанії Deloitte, напрями інвестиційної діяльності доцільно розглядати з погляду співвідношення двох параметрів: ринку та товару. Відповідно до цього, ними запропоновано такі варіанти напрямів інвестиційної діяльності:

– співвідношення «існуючий ринок – існуюча продукція» – завоювання ринку або розширення ринкової частки;
– співвідношення «існуючий ринок – нова продукція» – розвиток продукту;
– співвідношення «новий ринок – існуюча продукція» – розвиток ринку;
– співвідношення «новий ринок – нова продукція» – диверсифікація [6].

3. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності.

Відповідно до ст. 10 Закону України «Про інвестиційну діяльність», основними джерелами фінансування інвестиційної діяльності можуть бути:

– власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
– позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
– залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
– бюджетні інвестиційні асигнування;
– безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян [3].

4. Розроблення конкретних заходів у межах визначених напрямів та їх оцінка з погляду ефективності, збалансованості, відповідності стратегічним та тактичним цілям розвитку потенціалу підприємства.

Імплементація інвестиційної стратегії передбачає впровадження розроблених заходів у практичну діяльність, що включає у себе:

– визначення відповідальних осіб, розподіл обов'язків та повноважень;
– залучення необхідних ресурсів;
– реалізацію конкретних заходів у межах інвестиційної стратегії.

Оцінка ефективності впроваджених заходів передбачає співставлення фактичних доходів, одержаних у результаті реалізації відповідних заходів, а також витрат на реалізацію. Зокрема, оцінка ефективності ґрунтується на розрахунку системи показників (наприклад, чиста приведена вартість, індекс доходності, дисконтований період окупності тощо).

Контроль за реалізацією спрямований на зіставлення фактичних результатів та показників реалізації інвестиційних заходів із плановими, виявлення відхилень фактичних показників від планових та розроблення заходів щодо усунення таких відхилень.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційна діяльність є важливим засобом забезпечення розвитку потенціалу підприємства, адже сприяє формуванню необхідних ресурсів та реалізації програм розвитку. Управління інвестиційною діяльністю, у свою чергу, є функціональним напрямом загального управління діяльністю підприємства, що здійснюється відповідно до стратегії розвитку потенціалу суб'єкта господарювання та реалізується за допомогою визначеного механізму. Раціональне управління інвестиційною діяльністю є запорукою забезпечення стійкого та конкурентоспроможного функціонування та розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс. Киев: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. 448 с.
2. Верхоляд І.М. Інвестиційний механізм підприємства: принципи побудови, складові та особливості реалізації. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/3105/1/64.pdf (дата звернення 20.06.2019).
3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 (дата звернення 22.06.2019).
4. Ситник О.В. Основні завдання, функції та система принципів управління інвестиційною привабливістю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 1. С. 90–92.
5. Феєр О.В. Управління інвестиційною діяльністю підприємств у ринкових умовах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2016. № 851. С. 140–145.
6. 2019 Investment Management Outlook. A mix of opportunity and challenge / Deloitte Development LLC. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-dcfs-2019-investment-management-outlook.pdf (дата звернення 27.06.2019).

REFERENCES:

1. Blank, I.A. (2001). *Investitsionnyy menedzhment : uchebnyy kurs* [Investment management: training course]. Kyiv: El'ga-N, Nika-tsentr [In Russian].
2. Verkholiad, I.M. (2012). Investytsiinyi mekhanizm pidpryiemstva: pryntsypy pobudovy, skladovi ta osoblyvosti realizatsii [Investment mechanism of enterprise: principles of construction, features and components of implementation]. Available at: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/3105/1/64.pdf [In Ukrainian] (accessed 20 June 2019).
3. Pro investytsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 r. № 1560-XII [On investment activity: Law of Ukraine of September 18, 1991 № 1560-XII]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 (accessed 22 June 2019).
4. Sytnyk, O.V. (2016). Osnovni zavdannia, funktsii ta systema pryntsypiv upravlinnia investytsiinoiu pryvablyvistiu pidpryiemstva [Basic tasks, functions and system of principles of management of enterprise an investment attractiveness]. *Economics and State*, *1*, 90-92 [In Ukrainian].
5. Feier, O.V. (2016). Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpryiemstv u rynkovykh umovakh [Investment management of enterprises in market conditions]. *Herald of National University "Lviv Polytechnic", 851*, 140-145 [In Ukrainian].
6. Deloitte Development LLC (2019). Investment Management Outlook. A mix of opportunity and challenge. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-dcfs-2019-investment-management-outlook.pdf (accessed 27 June 2019).

Orlova Kateryna
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
Zhytomyr Polytechnic State University

INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT AS A MEANS OF PROVIDING ENTERPRISE'S POTENTIAL DEVELOPMENT

The purpose of the article. The purpose of the article is to generalize and to develop the theoretical principles of the enterprise's investment activity management in order to ensure the development of its potential. The relevance of the research in the defined area is due to the aggravation of competition in domestic markets of goods and services. The reasons for such aggravation are both globalization processes, as well as a decrease in solvent demand. Under these conditions, the leadership of domestic enterprises faces the challenge of ensuring the development of potential, the means of which is investment activity. Investment activity allows to generate the resources needed to implement enterprise's development programs. The mentioned causes the relevance of further development of theoretical and methodological principles of enterprise's investment activity management.

Methodology. The methodological basis of the research is the system approach that considers enterprises' investment activity management as an integral part of general management system, which, at the same time, has its own specifics and is implemented through the appropriate mechanism. For the purpose of further development of theoretical and methodical basis of enterprises' investment activity management the following methods were used: dialectical, logical, the method of analogies, generalization, scientific abstraction.

Results of the research allowed to determine that investment activity management should be understood as a complex of strategical and tactical measures, aimed at achieving the enterprise's development goals in the investment sphere. Specific features of investment activity management are defined by its riskiness, complex nature, as well as by the timing of incoming and outcoming cash flows. Investment activity management is carried out through an appropriate mechanism, the components of which are purpose, tasks, principles, functions and tools.

Management of the enterprise's investment activity is carried out in a definite sequence of stages, which include analysis of factors of the external environment; formulating the objectives of investment activity; formation of the investment strategy; implementation of the investment strategy; evaluation of efficiency and control over implementation of measures in the sphere of the enterprise's investment activity management. Each stage is subordinated to its logic and implementation method. The definition of the investment activity directions is carried out on the investment strategy formation stage and is based on the parameters of the market and the product.

Practical implications. The practical value of the article is the generalization of the theoretical principles of investment activity management, which provides an opportunity to improve the system of investment management at enterprises. The determined sequence of investment activity management stages forms the so-called "road map" for the leadership of enterprises on the implementation of investment management.

Value/originality. The theoretical concepts of the investment activity management defined in the article form the basis for the improvement of the relevant processes in enterprises' investment activity management and, as a result, the increase of their functioning efficiency.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА НЕБАНКІВСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ

FINANCIAL POLICY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTION: ESSENCE AND FORMATION PROCEDURE

УДК 338.22.021.4

Панасюк В.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування підприємницької діяльності
Тернопільський національний економічний університет
Бродовська О.Г.
президент компанії ТОВ «ФК МАГНАТ»; магістр
Тернопільський національний економічний університет

У статті на основі вивчечення літературних джерел виокремлено підходи до розуміння сутності фінансової політики економічного суб'єкта: ієрархічний, ідеологічний, елементний, нормативний, управлінський. Комплесне їх застосування лягло в основу авторського визначення фінансової політики небанківської фінансової установи. Акцентовано увагу на необхідності формування фінансової політики у межах єдиної багатоелементної системи менеджменту, яка передбачає виокремлення: суб'єктів, об'єктів, предмету, інструментів, принципів формування та її кінцевої цілі, дано їх характеристику. Доповнено склад принципів формування та реалізації фінансової політики установи принципами узгодження інтересів суб'єктів управління та комплектності, що дозволить досягти узгодження інтересів державних регуляторів, власників, топ-менеджерів, підвищити конкурентоспроможність і фінансову стійкість окремої фінансової компанії і національної фінансової системи загалом.

Ключові слова: *фінансова установа, фінансова політика, ліквідність, дохідність, активи, власний капітал, нормативи, критерії, методи бального оцінювання.*

В статье на основе изучения литературных источников выделены подходы к пониманию сущности финансовой политики экономического субъекта: иерархический, идеологический, элементный нормативный, управленческий. Комплексное их применения легло в основу авторского определения финансовой политики небанковского финансового учреждения. Акцентировано внимание на необходимости формирования финансовой политики в рамках единой многоэлементной системы менеджмента, которая предусматривает выделение: субъектов, объектов, предмета, инструментов, принципов формирования и ее конечной цели, дана их характеристика. Дополнен состав принципов формирования и реализации финансовой политики учреждения принципами согласования интересов субъектов управления и комплектности, что позволит достичь согласования интересов государственных регуляторов, владельцев, топ-менеджеров, повысить конкурентоспособность и финансовую устойчивость отдельной финансовой компании и национальной финансовой системы в целом.

Ключевые слова: *финансовое учреждение, финансовая политика, ликвидность, доходность, активы, собственный капитал, нормативы, критерии, методы балльного оценивания.*

The article systematizes the position of scientists in relation to the interpretation of the categories «financial policy of the enterprise», concluded that it is multidimensional and meaningful. The approaches to understanding the essence of financial policy of an economic subject are distinguished: hierarchical, ideological, elemental normative, and managerial. Comprehensive application of these approaches formed the basis of the author's definition of the financial policy of a non-bank financial institution. The emphasis is placed on the necessity of forming a financial policy within the framework of a single multi-element management system that provides for the identification of: subjects, objects, subject matters, tools, principles of formation and its ultimate goal, their characteristics are given. The composition of the formation of and implementation of the financial policy of the institution with the principles of harmonization of the subjects of management interests and completeness is completed, which will allow the harmonization of interests of state regulators, owners, top managers, increase competitiveness and financial stability of a separate financial company and the national financial system as a whole. In the methodical toolkit for the formation of the financial policy of the institution, organizational and financial-economic instruments are identified and their characteristics are presented. The methodical approach to the formation, implementation and evaluation of the financial policy effectiveness of the financial institution for the enlarged objects of management in the form of a structural and logical scheme is proposed. The main components of the structure and logic scheme recognized: the definition of goals and objectives of the formation and implementation of financial policy in the context of individual objects; planning of indicators of object evaluation; analysis of actual indicators of object evaluation; determining the level of achievement of the financial policy objectives for each object (the target has been achieved or the target has not been achieved) and their updating; development and implementation of measures aimed at achieving the planned (normative) indicators for the object of management. One of the possible options for defining a general indicator of financial policy effectiveness evaluation is proposed based on a multidimensional comparative analysis using score assessment methods.

Key words: *financial institution, financial policy, liquidity, profitability, assets, equity, norms, criteria, methods of score evaluation.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах діяльність вітчизняних небанківських фінансових компаній характеризується низкою системних проблем, які пов'язані з низьким рівнем їх капіталізації, нестабільними економічними та політичними умовами ведення бізнесу, виходом з України великих європейських гравців фінансового сектору; не досить ефективним рівнем корпоративного управління тощо. Через наявні проблеми у 2018 році кількість таких компаній зменшилася на 101 од. порівняно з 2016 роком і становила 2024 од. [9, с. 23]. Результати аналізу проведеного науковцями інституту стратегічних досліджень дали змогу виокремити чинники, які стримують розвиток ринку фінансового посередництва в Україні. Основними серед них є [7]:

– існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для фінансового сектору;

– недостатній рівень гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг;

– низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю парабанків, дія жорстких адміністративних заходів;

– недостатній розвиток інфраструктури ринку капіталу (фондового ринку);

– низька фінансова грамотність населення;

– обмежена кількцсть аналітичнихінструментівв управління, у тому числі, інноваційних тощо.

Негативні наслідки системних дисбалансів у фінансово-кредитній сфері актуалізують потребу у підвищенні ефективності системи управління фінансовими компаніями, яка неможлива без дієвої економічної політики. Автори переконані, що її складниками повинні стати: маркетингова, логістична, кадрова, фінансова політики, які формуються з урахуванням стратегічних цілей розвитку. Останню слід вважати ключовою складовою частиною економічної політики фінансової установи, бо вона акумулює у собі успішність реалізації цілей інших функціональних політик. Вивчення господарської практики свідчить про фрагментарність, недостатню ефективність фінансової політики фінансових установ, шо актуалізує потребу її аналітичного обгрунтування, орієнтацію на досягнення стратегічних цілей розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з формуванням фінансової політики господарюючих суб'єктів, які ведуть свою діяльність як у реальному секторі економіки, так і на ринку фінансових послуг, розглядаються українськими і зарубіжними науковцями. Зокрема ці питання досліджувалили у своїх працях: Р. Акофф, І. Ансофф, В. Алексійчук, І. Бланк, В. Борисова, О. Василик, О. Веретенникова, О. Гудзь, О. Дзюблюк, В. Когденко, І. Лютий, С. Навроцький, М. Малік, В. Опарін, М. Романовський, П. Стецюк, Х. Ульріх, В. Федосов, Х. Хунгенберг, С. Юрій та ін. Проте, незважаючи на значущість одержаних результатів за окресленою проблематикою, є питання, котрі залишаються не досить розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Ці питання пов'язані із застосуванням цілісного, системного підходу до розуміння сутності фінансової політики як економічної категорії та специфіки її формування і реалізації небанківськими фінансовими установами.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування потреби у цілісному системному підході до розуміння сутності фінансової політики фінансової установи як важливої складової частини економічної політики та виокремлення її напрямів, завдань, елементів відповідно до сучасних запитів практики з урахуванням інтересів зацікавлених осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність фінансових установ, з одного боку, підлягає державному контролю і суспільному нагляду і вимагає дотримання певних вимог і обмежень (ліцензійних вимог, обов'язкових економічних нормативів і т.д.), а з іншого – підпорядковується законам ринкової кон'юнктури. Успішною буде вважатися та фінансова установа, менеджмент якої вміє ув'язати потреби всіх зацікавлених осіб у її діяльності, і насамперед вимог щодо зміцнення фінанасової стійкості та підвищення рентабельності капіталу власників. Цей факт свідчить, що основною складовою частиною економічної політики установи є її фінансова політика, оцінка ефективності якої здійснюється через фінансові показники.

Незважаючи на те, що діяльність фінансової установи пов'язана з фінансовим посередництвом підгрунтям для розуміння сутності її фінансової політики є теоретичні та практичні напрацювання дослідників у сфері реального сектору економіки (таблиця 1).

Розгляд наведених визначень свідчить, що «фінансова політика» є багатоаспектною економічною та науково-практичною категорією, що має низку змістовних ознак. Вважаємо за можливе застосувати вказані підходи до розуміння сутності фінансової політики фінансової установи.

За ідеологічним підходом фінансова політика повинна відображати позиції власників щодо перспектив розвитку фінансової діяльності установи, під якою слід розуміти систему фінансово-грошових відносин, пов'язаних із формуванням, використанням її капіталу та зобов'язань під час надання фінансових послуг.

За ієрархічним підходом фінансова політика повинна стати відправною точкою стратегічного й оперативного управління. На основі визначеної політики менеджери фінансової установи розробляють стратегію її розвитку, яка і деталізується в оперативних планах. У цьому зв'язку підтримуємо позиції науковців щодо єдності політики, стратегії та оперативного планування, які відповідають різним рівням управління фінансової установою.

Згідно з нормативним підходом фінансову політику потрібно розглядати як систему норм, принципів управління фінансовою діяльністю установи, що дає змогу досягнути поставлених цілей розвитку.

Включення елементного підходу у визначення сутності фінансової політики вимагає розгляду її як сукупності різних складових частин, що групуються за певними ознаками (за об'єктами – капітал, активи, ліквідність, дохідність; за рівнем ризику – консервативна, агресивна, помірна; за рівнем суспільної корисності – конструктивна і деструктивна тощо). Особливістю цього підходу є виконання робіт із формування, реалізації, оцінювання ефективності та актуалізації фінансової політики за кожним її елементом.

За управлінським підходом сутність фінансової політики визначається сукупністю цілеспрямованих дій, заходів, форм, методів пов'язаних із використанням грошових коштів під час надання фінансових послуг.

Таблиця 1

Підходи до визначення наукового терміну «фінансова політика організації»

Підхід	Представники	Сутність
Ієрархічний –формується з позиції різних рівнів управління	Д. Хан, Х. Хунгенберг [11, с. 75-77]	Фінансова політика є елементом стратегічного планування, яка переслідує мету підвищення вартості підприємства шляхом реалізації оперативних і статегічних планів
	О. Б. Веретенникова, Є.Г. Шатковська [3, с. 51-52]	Фінансова політика формується власниками на основі якої менеджери розробляють стратегію і тактику
Ідеологічний –формується відповідно до корпоративної ідеології організації	Х. Ульріх [12, с. 139]	Фінансова політика пов'язана із постановкою фінансово-економічних цілей, визначенням потенціалу підприємства і розробкою стратегії розвитку.
	І.А. Бланк [1, с. 424]	Фінансова політика є формою реалізації фінансової філософії і головної фінансової стратегії підприємства у розрізі найбільш важливих аспектів фінансової діяльності
Елементний – формується на підставі елементів фінансової політики	М.В. Романовський Л.А. Величко, А.И. Вострокнутова [2, с. 75-76] О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, С.А. Навроцький, В.М. Алексійчук [5, с. 71]	Фінансова політика є сукупністю облікової, кредитної, дивідендної, витратної політик та політики упраління грошовими коштами
Нормативний –формується на підставі розроблення норм і принципів функціонування організацій для досягнення поставлених цілей	Х. Хунгенберг [11, с. 76]	Фінансова політика, як частина стратегічного планування пов'язана з вибором фінансово-економічних критеріїв оцінки стратегій і програм розвитку, а також з вкладом окремих підрозділів у підвищення ринкової вартості підприємства
	Л.Н. Кирилова, Ю.Н. Нестеренко [10, с. 136]	Фінансова політика є сукупністю норм і умов управління грошовим капіталом і потоками грошових коштів, які розробляються власниками бізнесу для досягнення конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості підприємства
Управлінський – розглядається як сукупність заходів на підставі вивчення дій з цілеспрямованого використання фінансів	В.Г. Когденко [6, с. 213]	Фінансова політика є сукупністю цілеспрямованих дій (заходів, форм, методів) з ефективного формування і використання фінансових ресурсів орієнтована на досягнення стратегічної і тактичних цілей корпорації

Комплесне застосування цих підходів дозволяє стверджувати, що фінансова політика є системою фінансово-кредитних відносин, яка формується власниками у вигляді норм, принципів управління грошовими коштами і спрямована на підвищення рівня їх добробуту, ріст ділової активності за умови підтримання фінансовою установою іміджу надійного партнера, конкурентоспроможного та інвестиційно привабливого економічного суб'єкта.

Розроблення фінансової політики є складним процесом, який доцільно розглядати у межах єдиної багатоелементної системи менеджменту. Авторський підхід до системи формування та реалізації фінансової політики фінансової установи передбачає визначення: суб'єктів, об'єктів, предмету, інструментів, принципів її формування та кінцевої цілі.

Відповідно до ієрархічного підходу суб'єктами, які формують фінансову політику фінансової установи є її власники. Їх склад визначається організаційно правовою формою господарювання (акціонери, учасники, засновники). Суб'єктами фінансової політики можна також вважати менеджерів установи, які здійснюють реалізацію прийнятої власниками фінансової політики на стратегічному і оперативному рівнях управління.

Економічна та соціальна спрямованість діяльності фінансової установи вимагає при розробленні фінансової політики узгодженості інтересів суб'єктів за рівнями управління та інших її стейкхолдерів. Враховуючи відповідну підпорядкованість різних суб'єктів управління, їх інтереси повинні бути враховані шляхом узгодження дій:

– між міжнародними і національними керівними органами (регуляторами фінансового ринку), що посилить інтеграційні процеси за всіма сегментами фінансового ринку;

– між національними керівними органами (регуляторами фінансового ринку) і фінансовими

компаніями, що визначають правові умови їх функціонування;

– між власниками та топ-менеджерами, що сприятиме підвищенню результативності фінансової компанії через формування високої зацікавленості у досягенні поставлених цілей управління;

– між менеджерами різних рівнів управління та іншими працівниками, відповідно до організаційної структури фінансової установи шляхом визначення функцій структурних підрозділів, прав і обов'язків його працівників з метою усунення дублювання інформаційних, матеріальних потоків. Необхідно відмітити, що інтереси суб'єктів управління є різноспрямованими, що призводить до їх конфлікту. Розроблення кадрової політики із застосуванням моральних та матеріальних стимулів, оцінка її ефективності через застосування фінансових та нефінансових показників дозволить, якщо не усунути, то значно послабити конфлікт інтересів.

Об'єктами фінансової політики є капітал, активи, дохідність і ліквідність фінансової установи. Варто вказати на необхідність поглибленої деталізації об'єктів фінансової політики за видами фінансових послуг (факторинг, фінансовий лізинг, переказ грошових коштів, довірче управління фінансовими активами, обмін валюти, фінансовий кредит тощо); за активами (необоротні та оборотні); з позиції власності капіталу (власний, позичений).

Виходячи з розуміння нами сутності фінансової політики, її предметом повинні стати фінансово-кредитні відносини, пов'язані з грошовими потоками, які визначають фінансові результати та фінансовий стан установи.

Розроблення ефективної фінансової політики неможливе без застосування дієвого інструментарію. Як показує практика, арсенал інструментів фінансових установ під час розроблення фінансової політики не можна визнати достатнім та ефективним. Вважаємо, що серед інструментів фінансової політики варто виокремити організаційні та фінансово-економічні. Організаційні інструменти представлені законодавчими і нормативно-правовими актами державних органів у сфері регулювання ринку фінансових послуг та регламентами, положеннями, інструкціями, наказами, розпорядження керівних органів фінансової установи. До фінансово-економічних інструментів належать стратегічні і тактичні (оперативні). Стратегічні представлені PEST-аналізом, п'ятьма силами Портера, SWOT-аналізом, GAP-аналізом, концепцією BSC (Balanced Scorecard) тощо. Тактичні (оперативні) інструменти втілюються у системі фінансових і нефінансових показників за об'єктами управління загалом і об'єктами фінансового управління зокрема.

Формування та реалізація фінансової політики установи повинна здійснюватися згідно з певними принципами. Вивчення літератури дає можливість виокремити серед них: пріоритетність цілей власників, гнучкість, ефективність, точність.

Застосування принципу пріоритетності цілей власників вказує на те, що основними є інтереси власників у порівнянні з інтересами інших зацікавлених осіб в успішній діяльності фінансової установи. Це пов'язано з тим, що саме власники формують фінансову політику установи.

Динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища фінансової установи вимагає перегляду й актуалізації фінансової політики, що передбачає застосування принципу гнучкості.

Оскільки цілі фінансової політики мають бути чітко встановленими, а показники оцінювання результативності мають мати кількісний вимір та визначений алгоритм розрахунку, то важливим є дотримання принципу точності під час її формування.

Застосування принципу ефективності у формуванні фінансової політики забезпечить успішність фінансової установи як підприємницької структури, що дозволить задовільнити інтереси зацікавлених осіб і стане джерелом його розвитку.

Вважаємо за доцільне доповнити склад принципів формування та реалізації фінансової політики установи принципами узгодженості інтересів суб'єктів, яким вона завдячує функціонуванням і ефективним розвитком та комплектності.

Застосування принципу узгодженості інтересів вказує на необхідність ефективної взаємодії суб'єктів різних рівнів управління у досягненні поставлених цілей, що дозволить ув'язати фінансову політику на макро- та мікрорівні. На макрорівні основними суб'єктами фінансового управління небанківськими фінансовими установами є Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, Державна служба фінансового моніторингу України, Національний банк України. Стандартними інтересами цих суб'єктів є підтримання економічної та соціальної стабільності у суспільстів за рахунок:

– забезпечення законності з питань створення, реєстрації та ліцензування фінансових установ, розроблення правил надання фінансових послуг;

– забезпечення стійкості фінансової системи загалом та кожної фінансової установи зокрема шляхом розроблення кількісних та якісних показників, нормативів та вимог щодо ліквідності, капіталу та платоспроможності, прибутковості та якості активів, ризиковості операцій, систем управління та управлінського персоналу, додержання правил надання фінансових послуг тощо;

– реалізації заходів практичного характеру щодо протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення тощо.

Інтереси внутрішніх суб'єктів фінансового управління (власників і топ-менеджерів) полягають у досягненні стратегічних цілей розвитку фінансової установи, підвищенні рівня її прибутковості та ринкової вартості.

Принцип комплексності, на думку авторів, реалізується у процесі формування, реалізації, оцінки ефективності та коригування збалансованої фінансової політики за об'єктами фінансового менеджменту у межах функціональних напрямів її діяльності (маркетинг, логістика, управління персоналом). У фінансовій політиці повинні бути прописані пріоритети у розподілі грошових ресурсів за функціональними напрямами, що дозволить на цій основі здійснювати залучення всіх видів ресурсів (грошових, матеріальних, трудових, інформаційних та ін.), проводити поточний контроль за їх використанням, оцінювати ефективність фінансової політики установи та своєчасно здійснювати коригування.

Кінцева мета фінансової політики установи тісно пов'язана з її сутністю і визначає такий стан ведення бізнесу, який би забезпечив імідж фінансової установи як надійного, конкурентоспроможного, інвестиційно-привабливого партнера і дозволив підвищити рівень добробуту його власників.

Методичний підхід до формування, реалізації та оцінки ефективності фінансової політики фінансової установи за укрупненими об'єктами управління може бути представлений у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 1). Деталізуємо основні цілі формування ефективної фінансової політики у розрізі встановлених об'єктів управління. Оскільки власний капітал визначає умови та можливості функціонування фінансової установи на ринку фінансових послуг, то основною ціллю управління ним є забезпечення достатності обсягу, визначення меж прийнятного рівня ризику діяльності, що дозволить узгодити інтереси зовнішніх і внутрішніх суб'єктів управління.

Політика управління активами фінансової установи спрямована на формування їхньої раціональної структури, підвищення якості з метою росту рентабельності. Під час управління ліквідністю першочерговим є формування фінансовою установою позитивного чистого грошового потоку та своєчасне виконання зобов'язань перед клієнтами; дохідністю – забезпечення добробуту власників, максимізація прибутку та сбалансованість його розподілу.

Система планових показників для визначення рівня узгодженості інтересів зовнішніх і внутрішніх суб'єктів фінансового управління за об'єктами повинна враховувати нормативи та критерії оцінювання діяльності, встановлені регуляторами фінансового ринку, а також власниками і менеджерами установи.

На наступному етапі на підставі фінансової та управлінської звітностей фінансової установи проводиться аналіз досягнутих значень показників

Рис. 1. Послідовність робіт із формування, реалізації та оцінювання ефективності фінансової політики фінансової установи

оцінки за об'єктами управління. Порівнянням фактичних значень показників із плановими (нормативними) визначається рівень їх досягнення. Оскільки оцінка ефективності фінансової політики установи передбачає одночасне вивчення і узгодження досить значної сукупності показників, то вимагає застосування методів багатомірного порівняльного аналізу та розрахунку узагальнюючого показника. Для його визначення варто застосувати методи бального оцінювання. Залежно від рівня досягнення показником свого планового (нормативного) значення (не досягнуто, досягнуто) виставляють бальну оцінку. На основі зіставлення отриманих сумарних значень бальних оцінок з максимально можливими розраховується узагальнюючий показник за кожним об'єктом управління. Його значення має дорівнювати 1. За цих умов фінансову політику слід вважати ефективною, бо її цілі досягнуті та завдання виконані. У такому разі фінансова політика актуалізується відповідно до змінних умов функціонування фінансової установи.

Якщо значення узагальнюючого показника менше 1, це свідчить про неефективність фінансової політики установи за певним об'єктом і вимагає розроблення і впровадження заходів спрямованих на досягнення планових показників.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що формування, реалізація й оцінювання ефективності фінансової політики фінансової установи за умови дотримання та узгодження інтересів зовнішніх і внутрішніх суб'єктів управління та споживачів послуг спрямована на підвищення рівня її конкурентоспроможності, зміцнення фінансової стійкості національної фінансової системи.

Висновки з проведеного дослідження. На основі вивчення літературних джерел систематизовано позиції науковців щодо трактування категорій «фінансова політика підприємства», зроблено висновок про її багатоаспектність та змістовність. Критичний аналіз поданих визначень дав змогу виокремити підходи до розуміння сутності фінансової політики економічного суб'єкта реального сектору економіки. Серед них: ієрархічний – фінансова політика розглядається з позицій різних рівнів управління; ідеологічний – формується відповідно до корпоративної ідеології суб'єкта; елементний – розробляється у розрізі сукупності її компонетів; нормативний – обгрунтовується на підставі норм та принципів функціонування суб'єкта, управлінський – розглядається як сукупність заходів з цілеспрямованого використання фінансових ресурсів.

Комплесне застосування цих підходів лягло в основу авторського визначення фінансової політики небанківської фінансової установи.

Зроблено висновок, що розроблення фінансової політики є складним процесом, який доцільно розглядати у межах єдиної багатоелементної системи менеджменту. Така позиція слугувала основою авторського підходу до формування та реалізації фінансової політики фінансової установи і передбачає визначення: суб'єктів, об'єктів, предмета, інструментів, принципів її формування та кінцевої цілі, дано їх характеристику. Доповнено склад принципів формування та реалізації фінансової політики установи принципами узгодженості інтересів суб'єктів управління та комплектності, що дозволяє, досягти узгодження інтересів зовнішніх і внутрішніх суб'єктів управління, підвищити конкурентоспроможність і фінансову стійкість окремої фінансової компанії і національної фінансової системи загалом.

Вивчення методичного інструментарію формування фінансової політики установи дало змогу виокремити організаційні та фінансово-економічні інструменти. До організаційних віднесено законодавчі і нормативно-правові акти державних регуляторів, а також інструктивний матеріал керівних органів фінансової установи. Фінансово-економічні інструменти поділено на стратегічні і тактичні (оперативні).

Запропоновано методичний підхід до формування, реалізації та оцінки ефективності фінансової політики фінансової установи за укрупненими об'єктами управління у вигляді структурно-логічної схеми.

Оцінка ефективності фінансової політики установи передбачає одночасне вивчення і узгодження досить значної сукупності показників з метою визначення узагальнюючого, що вимагає застосування багатомірного порівняльного аналізу. У цьому зв'язку нами запропоновано один із можливих варіантів його визначення із застосуванням методів бального оцінювання.

Використання запропонованої структурно-логічної схеми формування, реалізації та оцінювання фінансової політики установи вимагає визначення переліку показників за об'єктами управління, розроблення чіткого алгоритму їх розрахунку з метою однозначності трактування та оцінювання динаміки. З метою узгодженості інтересів зовнішніх і внутрішніх суб'єктів фінансового управління система таких показників повинна містити ті, що встановлені регуляторами фінансового ринку, а також ті, які визначені власниками і менеджерами установи. Це і є основними напрямами, за якими мають здійснюватися подальші наукові дослідження з цієї проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К.: Ника-Центр, 1999. 512 с.

2. Величко Л.А., Вострокнутова А.И. Корпоративные финансы: учеб. для вузов; под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2014. 592 с.

3. Веретенникова О.Б., Шатковская Е.Г. Политика субъекта управления на макро- и микро- уровнях: сущность и характеристика *Управленец*. 2012. № 5-6. С. 50-55. UR: https://elibrary.ru/item.asp?id=18026387 (дата звернення: 22.03.2019).

4. Государственные финансы: учеб. пособие / под ред. проф., д.е.н. В.М. Федосова, С.Я. Огородника и В.Н. Суторминой. К.: Лыбидь, 1991.

5. Гудзь О.Є., Стецюк П.А., Навроцький С.А., Алексійчук В.М. Науково-методичне забезпечення формування та реалізації фінансової політики підприємств. *Accounting and Finance*, 2013. № 2 (60). С. 69-86. URL: http: //www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_21227672.pdf (дата звернення: 20.02.2019).

6. Когденко В.Г., Мельник М.В., Быковников И.Л. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 471 с.

7. Корень Н.В. Шляхи підвищення якості регулювання фінансової системи відповідно до європейських стандартів надання фінансових послуг. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень URL:http://www.niss.gov.ua/articles/2070 (дата звернення: 18.06.2019).

8. Лютий І.О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави. Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2005. Вип. 79. С. 4-6.

9. Публічний звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2018. https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluh.html (дата зверненя 17.06.2019).

10. Финансовая политика фирмы: учеб. пособие / Л.Н. Кириллова и др.; под. общ. ред. Ю.Н. Нестеренко. РГГУ. М.: Экономика, 2012. 238 с.

11. Хан Д., Хунгенберг Х. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга; пер. с. нем.; авторы предисловия и научные редакторы Л. Г. Головач, М. Л. Лукашевич, А. А. Турчак. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.

12. Ulrich H. Unternehmungspolitik. Aufl.–Bern., Stuttgart: Haupt, 1990. 246 p.

REFERENCES:

1. Blank I.A (1999). *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management] Kiev: Nika-Tsentr. (in Russian)

2. Velichko L.A., Vostroknutova A.I. (2014). *Korporativnye finansy* [Corporate finances] ucheb. dlya vuzov [case studies for universities] pod red. M.V. Romanovskogo, A.I. Vostroknutovoy. St. Petersburg: Standart tret'ego pokoleniya. (in Russian)

3. Veretennikova O.B., Shatkovskaya E.G. (2012) *Politika sub"ekta upravleniya na makro- i mikrourovnyakh: sushchnost' i kharakteristika* [The policy of the subject of management at the macro and micro levels: the nature and characteristics] *Upravlenets* (electronic journal). No 5-6, pp.50-55. Available at URL : https://elibrary.ru/item.asp?id=18026387, (accessed 22 March 2019).

4. Lybid (1991) *Gosudarstvennye finansy: ucheb. posobie* [Public finance: case studies] / pod red. prof., d.e.n. V.M. Fedosova, S.Ya. Ogorodnika i V.N. Sutorminoy [ed]. Kiev. (in Russian)

5. Hudz O.Ye, Stetsiuk P.A., Navrotskyi S.A., Aleksiichuk V.M. (2013). *Naukovo-metodychne zabezpechennia formuvannia ta realizatsii finansovoi polityky pidpryiemstv* [Scientific and methodological support for the formation and implementation of financial policy of enterprises]. *Accounting and Finance* (electronic journal). vol. 2, no. 60, pp. 69-86. Available at URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_21227672.pdf (accessed 20 February.2019).

6. Kogdenko V.G., Mel'nik M.V., Bykovnikov I.L. (2011). *Kratkosrochnaya i dolgosrochnaya finansovaya politika: ucheb. posobie.* [Short-term and long-term financial policy: case studies] Moscow: YuNITI-DANA. (in Russian)

7. Koren N.V. *Shliakhy pidvyshchennia yakosti rehuliuvannia finansovoi systemy vidpovidno do yevropeiskykh standartiv nadannia finansovykh posluh.* [Ways to improve the quality of financial system regulation in accordance with European standards of financial services provision] *Analitychna zapyska* (electronic journal). Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen [National Institute for Strategic Studies] Available at URL: http://www.niss.gov.ua/articles/2070 (accessed 18 June 2019).

8. Liutyi I.O. (2005) *Kontseptualni zasady ta superechnosti realizatsii finansovoi polityky derzhavy* [Conceptual principles and contradictions in the implementation of the state's financial policy] *Bulletin of the Taras Shevchenko University of Kyiv Ekonomika*. no. 79, pp. 4-6.

9. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rechuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh (natskomfinposluh) (2018). *Publichnyi zvit pro diialnist natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh za 2018.* [Public report on the activities of the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets for 2018]. Available at URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluh.html (accessed 17 June 2019).

10. Kirillova L.Ni dr. (2012). *Finansovaya politika firmy: ucheb. posobie* [Financial policy of the firm: case study] / pod. obshch. red. Yu.N. Nesterenko (ed). RGGU. Moscow: Ekonomika (in Russian)

11. Khan D., Khungenberg Kh. PiK (2005). *Stoimostno-orientirovannye kontseptsii kontrollinga* [Cost-oriented Controlling Concepts] per. s. nem.; avtory predisloviya i nauchnye redaktory L. G. Golovach, M. L. Lukashevich, A. A. Turchak (ed). Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)

12. Ulrich H (1990). *Unternehmungspolitik*. Aufl.–Bern., Stuttgart: Haupt. 246 p.

Panasyuk Valentuna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Taxation of Entrepreneurship Activity
Ternopil National Economic University
Brodovska Oksana
President of the company «FC MAGNAT» LLC;
Master
Ternopil National Economic University

FINANCIAL POLICY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTION: ESSENCE AND FORMATION PROCEDURE

The purpose of the article. The study of economic practice shows fragmentation, insufficient efficiency of financial policy of financial institutions, which actualizes the need for its analytical substantiation, orientation towards the achievement of strategic goals of development.

Methodology. The methodological and theoretical basis of the research were the fundamental positions of financial management, economic analysis set forth in domestic and foreign scientific works.

In the process of research, such general scientific, special methods and techniques of scientific knowledge as the historical, dialectical method of cognition using formal logic and methodology of the system approach, synthesis and analysis, detection of causal relationships, induction and deduction, methods of multidimensional comparative analysis, and generalization were utilized.

Results. On the basis of the study of literary sources, the position of scientists in relation to the interpretation of the categories "financial policy of an enterprise" is systematized, the conclusion about its multidimensionality and content is made. A critical analysis of the given definitions allowed to distinguish approaches to understanding the essence of financial policy of the economic entity of the real sector. Among them: hierarchical – financial policy is considered from the standpoint of different levels of management; ideological – is formed in accordance with the corporate ideology of the subject; elemental – is developed in the context of the set of its components; normative – justified on the basis of norms and principles of the subject functioning, managerial – is considered as a set of measures for the purposeful use of financial resources.

Comprehensive application of these approaches formed the basis of the author's definition of the financial policy of a non-bank financial institution. According to which financial policy is a system of financial and credit relations, which is formed by owners in the form of norms, principles of cash management and aimed at increasing their welfare, the growth of business activity, provided that the financial institution maintains the image of a reliable partner, a competitive and investment-attractive economic sub- thing.

It is concluded that the development of financial policy is a complex process that should be considered within the framework of a single multi-element management system. This position served as the basis for the author's approach to the formation and implementation of the financial policy of the financial institution and provided for the definition of: subjects, objects, subject matters, tools, principles of its formation and the ultimate goal, their characteristics are given. The composition of the principles of the formation and implementation of the institution's financial policy by the principles of harmonization of interests of the management subjects and completeness is completed, which allows to achieve the coordination of the interests of external and internal entities of management, increase the competitiveness and financial stability of a separate financial company and the national financial system as a whole.

The study of methodical tools for the formation of the financial policy of the institution made it possible to distinguish between organizational and financial and economic instruments. Organizational includes legislative and regulatory acts of state regulators, as well as guidance material of the governing bodies of the financial institution. Financial and economic instruments are divided into strategic (PEST analysis, Porter's five forces, SWOT analysis, GAP analysis, the concept of BSC (Balanced Scorecard), etc.) and tactical (operational) that are presented by a system of financial and nonfinancial indicators for the management objects in general and objects of financial management in particular.

The methodical approach to the formation, implementation and evaluation of the financial policy effectiveness of the financial institution for the enlarged objects of management in the form of a structural and logical scheme is proposed. Main components of the structure and logic scheme recognized: the definition of goals and objectives of the formation and implementation of financial policies in the context of individual objects; planning of indicators of object evaluation; analysis of actual evidence of object evaluation; determining the level of achievement of the objectives of financial policy for each object (the target has been achieved or the

target has not been achieved) and their updating; development and implementation of measures aimed at achieving the planned (normative) indicators for the object of management.

An assessment of the effectiveness of the institution's financial policy involves the simultaneous study and agreement of a rather large set of indicators in order to determine the generalization, which requires the use of multidimensional comparative analysis. In this regard, we propose one of the possible variants of its determination using score assessment methods.

Practical implications. The practical value of the work results creates a methodological basis for the development and implementation of the financial policy of financial institutions, which helps to strengthen its image as a reliable partner, a competitive and investment-attractive economic entity.

Value/originality. The use of the proposed structural and logical scheme for the formation, implementation and evaluation of the financial policy of the institution requires the definition of a list of indicators for the objects of management, the development of a clear algorithm for their calculation in order to uniquely interpret and evaluate the dynamics. In order to reconcile the interests of external and internal entities of financial management, the system of such indicators should include those established by regulators of the financial markets, as well as those determined by the owners and managers of the institution. These are the main areas for further scientific research on this subject.

МОНІТОРИНГ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
MONITORING OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

УДК 339.138

Поліщук І.І.
к.е.н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Ліпковська К.А.
студент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Сівакова К.О.
студент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено аналіз маркетингової політики діяльності підприємства «Сандора», яке займається виготовленням соків. Визначено фактори мікро- та макросередовища, які мають безпосередній вплив на підприємство, досліджено товарну та цінову політику, розглянуто теоретичні та практичні аспекти оцінки факторів конкурентоспроможності, а також досліджено старі та запропоновано нові канали розподілу ТОВ «Сандора». У процесі дослідження проведено опитування споживачів цієї продукції. На основі отриманих результатів сформульовані подальші напрями удосконалення маркетингової політики ТОВ «Сандора» та виконано SWOT-аналіз діяльності підприємства. Розроблено рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи пізнання, як теоретичне узагальнення, порівняння, систематизація та спостереження.

Ключові слова: *маркетингова політика, конкуренти, товарна політика, цінова політика, фактори мікросередовища, ефективність маркетингової діяльності.*

В статье проведен анализ маркетинговой политики деятельности предприятия «Сандора», которое занимается изготовлением соков. Определены факторы микро- и макросреды, которые имеют непосредственное влияние на предприятие, исследованы товарная и ценовая политика, рассмотрены теоретические и практические аспекты оценки факторов конкурентоспособности, а также исследованы старые и предложены новые каналы распределения ООО «Сандора». В процессе исследования проведен опрос потребителей данной продукции. На основе полученных результатов сформулированы дальнейшие направления совершенствования маркетинговой политики ООО «Сандора» и выполнен SWOT-анализ деятельности предприятия. Разработаны рекомендации, направленные на повышение эффективности и конкурентоспособности предприятия. В процессе исследования использовались такие общенаучные методы познания, как теоретическое обобщение, сравнение, систематизация и наблюдение.

Ключевые слова: *маркетинговая политика, конкуренты, товарная политика, ценовая политика, факторы микросреды, эффективность маркетинговой деятельности.*

Marketing research is a complex of various measures for the collection, processing and analysis of information that allows the company to develop and implement marketing strategy and tactics and significantly reduce the uncertainty of the marketing decisions taken. The article analyzes the marketing policy of the company Sandora, which is engaged in the manufacture of juices. The factors of microenvironment and macroenvironment that have a direct impact on the enterprise are determined, the product and pricing policies are studied, the theoretical and practical aspects of the assessment of competitiveness factors are examined, and the old distribution channels and the new distribution channels of Sandora are proposed. In the process of the survey, a survey was conducted of consumers of these products. On the basis of the obtained results, further directions for improving the marketing policy of Sandora LLC were formulated and a SWOT analysis of the enterprise's activities was performed. Developed recommendations aimed at improving the efficiency and competitiveness of the enterprise. Sandora LLC is one of the most dynamically developing enterprises in the food market of Ukraine. The main specification of the company is the production of juices and juice-rich beverages, where Sandora firmly holds the first position in this product category. Sandora LLC uses the functional structure of the marketing service, which involves the division of responsibilities between departments to perform certain marketing functions. Technological improvement of production, struggle with competitors, level of qualification of the personnel are the factors of influence that must be controlled by workers for effective development of the company. Based on the main product of the company - juices, the demand for which reflects its position on the market and the most optimal for it will be the application of a stabilization strategy that does not require significant investment deposits, market capture, and only needs insignificant supporting advertising. In the process of research, such general scientific methods of cognition were used, such as: theoretical generalization, comparison, systematization and observation.

Key words: *marketing policy, competitors, product policy, pricing policy, microenvironment factors, marketing activity efficiency.*

Постановка проблеми. Якісні маркетингові рішення можуть бути прийняті лише на основі достовірної маркетингової інформації. Потреба в інформації зумовлює проведення маркетингових досліджень, основне завдання яких – уникнути неточних оцінок, ризиків і невиправданих витрат – грошових зусиль, часу під час прийняття маркетингових рішень.

Маркетингові дослідження – це систематичне збирання, оброблення та аналіз даних із метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень. Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка уможливлює створення ефективної маркетингової програми підприємства [1, с. 12].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти маркетингу та його організації є предметом дослідження таких учених, як О.О. Єранкіна, В.М. Колесник, О.С. Луканіна, О.П. Петрухно, О.О. Садовніченко, І.О. Соловйова, М.І. Шевченко.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження маркетингової діяльності підприємства. Розроблення альтернативних маркетингових стратегій для компанії на базі дослідження теоретичних та методологічних підходів у стратегічному маркетингу. Застосуванням маркетингового інструментарію в умовах конкурентного середовища та розроблення рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТОВ «Сандора» – найпопулярніша марка в Україні. Це натуральні 100% соки і нектари гарантовано високої якості [6].

У виробництві продукції ТОВ «Сандора» використовуються найновітніші технології, що забезпечують європейський рівень якості соків. Продукція ТОВ «Сандора» визнана в багатьох країнах світу. Соки цієї торгової марки – володарі вищих нагород і переможці численних дегустаційних конкурсів, вони створені для тих, хто шанує традиції і цінує якість вищої проби. Впродовж п'яти останніх років «Сандора» є переможцем міжнародного конкурсу «Вибір року» в номінації «Сік Року».

Якість та безпека продукції, що випускається компанією «Сандора», контролюється на всіх етапах виробництва – від сировини до готового продукту в пакеті.

ТОВ «Сандора» (с. Козачі Лагері Херсонської обл.) займається виготовленням соків, які відзначаються своїми смаковими якостями, зокрема це соки торгових марок: «Сандора», «Сандора Ексклюзив», «Сандора Мультиактив», «Сандора Класика», «Сандорик». Розглянемо такий продукт, як сік «Сандора» ТМ «Сандора».

Визначимо складники мікросередовища, що мають безпосереднє відношення до самої фірми і її можливостей, та фактори макросередовища, які чинять опосередкований вплив на діяльність фірми із задоволення потреб споживачів найбільш ефективним способом.

Для компанії «Сандора» основними постачальниками є:

1. Заводи, які займаються переробкою фруктів та овочів. Вони постачають цьому підприємству сировину для виробництва соку (с. Миколаївка Миколаївської обл.).

2. ПАТ «Київський картонно – паперовий комбінат» (м. Обухів, Київська область) – є постачальниками картону, з якого підприємство виробляє гарні, кольорові упаковки та коробки для транспортування.

3. Іспанські компанії, які займаються вирощуванням винограду сорту «Bobal».

4 .Західноафриканські компанії, які займаються вирощуванням маракуї сорту «Flavicapar», ананасів сортів «Smooz Cayenie» та «Sweet Cayenie».

5. Персидські компанії, які займаються вирощуванням гранату сорту «Tendral».

6. Компанії, які займаються вирощуванням манго сорту «Alfonso» (Індія).

7. Миколаївський цукровий завод – постачальник цукру.

Посередниками в збуті цієї продукції є фірми, оптові бази, супермаркети, продовольчі магазини тощо.

Споживачами цієї продукції є діти від 1 до 6 років, школярі, підлітки, дорослі.

Безпосередніми конкурентами є ті фірми, організації, що виробляють або реалізують аналогічну продукцію, а саме: ВАТ «Вінніфрут», ТМ «Соки – України» та ТМ «Вінні» (м. Калинівка, Вінницька обл..), СП «Вітмарк – Україна, ТМ «Jaffa» (м. Одеса), ЗАТ «Єрлан», ТМ «Біола», ТМ «Мрія».

Охарактеризуємо фактори макросередовища фірми, які мають безпосередній вплив на неї.

Природно-географічні фактори: характерні наявність чи дефіцит певних видів сировини, а ось кліматичні особливості не впливають. Однак, як видно з попередніх років, це особливо не впливає на діяльність фірми, а призводить лише до короткочасного росту цін (наприклад, зростання цін на фрукти та овочі).

Економічні фактори – це економічний стан країни (регіону); купівельна здатність громадян; динаміка і структура вжитку; фінансове, валютне, кредитне положення країни. Фахівці з маркетингу мають бути в курсі найголовніших тенденцій в зміні доходів населення, оскільки загальна купівельна спроможність населення визначається поточними доходами, наявністю заощаджень і рівнем цін.

Підвищення курсу валют негативним чином позначається на діяльності ТОВ «Сандора» і змушує його шукати найбільш підходящу ціну, яка сприяла б незначному зниженню попиту і збереженню прибутку на попередньому рівні.

Крім цього збільшення витрат на виробництво і реалізацію продукції призводить до підвищення ціни продукції, і, отже, зниження попиту на неї.

Науково-технічний прогрес – це найпотужніша сила, яка впливає на всі технічні можливості підприємства. Науково-технічні чинники – це темпи і масштаби науково-технічних і технологічних змін; інтенсивність інновацій; інноваційний потенціал організації і її основних конкурентів; вимоги до безпеки нововведень; кваліфікація персоналу.

Цей фактор має досить велике значення для розвитку ТОВ «Сандора». Аналіз технологічного зовнішнього середовища показує постійне вдосконалення технологій та виготовлення нових соків та морсів.

Політико-правове середовище включає законодавчі чинники, що впливають на діяльність організації. Політико-правові чинники – це політичні інститути в країні і їх розвиненість; стан законодавства, регулюючого економічну і господарську діяльність; наслідки впливу зовнішньоекономічної політики на конкуренцію і попит на внутрішньому ринку; вплив громадськості на характер рішень, що приймаються державними органами.[5, с. 56]

Загалом вплив політичного чинника на ТОВ «Сандора» невеликий. Однак можна відзначити, що додаткова співпраця з подібними підприємствами може принести певний прибуток; митна політика також впливає на діяльність фірми.

Так, наприклад, завод має давні стійкі зв'язки зі споживачами соків в численних регіонах країн СНД. Основними покупцями соків в країнах СНД є Білорусія та Молдова.Проте, в результаті жор-

стких митних вимог частка експорту даної продукції скорочується.

Культурні чинники багато в чому визначають індивідуалізацію запитів споживачів по відношенню до товарів і послуг. Вони пов'язані з такими характеристиками, як рівень освіти і професія, міра прихильності основним традиційним культурним цінностям, відношення до всесвіту, природи, суспільства, відношення до самих себе, схильність впливу субкультурних чинників і референтних груп, життєва позиція, стиль і спосіб життя та інше.

За роки існування ТОВ «Сандора» на ринку з'явилося дуже багато позитивних відгуків, окрім цього у підприємства з'явилися лояльні покупці, які відмічають високу якість продукції за доступними цінами.

Українські споживачі довгий час були, і більшою мірою залишаються, прихильниками фруктово–ягідних напоїв власного приготування, яких споживають щороку, за даними Держкомстату [7], понад 600 млн. л. Проте активізація здорового образу життя, формування культури споживання сокової продукції, дозволяє розраховувати на переорієнтацію уподобань споживачів щодо напоїв на користь соків.

Ринок сокової продукції України характеризується сьогодні досить високим рівнем конкуренції, який викликаний, в першу чергу, значними розбіжностями між реальною місткістю ринку та виробничими потужностями сокової галузі. Низька купівельна спроможність потенційних споживачів та недостатньо сформована культура споживання соків в Україні загострюють конкуренцію між вітчизняними виробниками цієї продукції.

В ході дослідження було проведено соціологічне опитування для визначення уподобань цільової аудиторії. Аналіз здійснено на основі первинної інформації. Всього опитано 50 чоловік (жінок – 56%, чоловіків – 44%) різного віку:

– до 18 років - 8%;
– 18-25 років- 54%;
– 26-40 років- 18%;
– 41-55 років - 14%;
– більше 55 років 6%.

Під час обробки результатів враховувалися такі ознаки респондента, як стать, вік, рід занять:навчання 56%, робота 36%, безробітні та пенсіонери 8%.

Під час опитування було визначено, що велика частка респондентів (40%) купує соки рідще одного разу на місяць, 1–3 рази в місяць сік купує 22% опитуваних, 1 раз на тиждень – 26% і частіше одного разу на тиждень сік купують лише 12% опитуваних.

Причому соку на основі фруктів надають перевагу 74% опитуваних, 12% вживають змішані соки, 8% – ягідні, і тільки 6% – овочеві.

Найбільшою популярністю серед опитуваних користується мультивітамінний сік (38%) та апельсиновий (36%), далі слідують виноградний (24%), ананасовий (20%) та яблучний (20%), меншу частку займають персиковий (10%) та вишневий (8%). Овочевий (4%), полуничний (4%), лимонний (2%), гранатовий (2%) та томатний (2%) вживає незначна кількість людей.

Більшість опитуваних (62%) споживають соки в картонних упаковках, 20% у пластикових пляшках, 12% споживають соки у скляних пляшках і 6% – у пакетах.

При цьому, якщо говорити про об’єм упаковки, то 46% опитуваним зручніше купувати соки об’ємом 1 л, 22% – 0,5 л, 18% – 2 л, та 14%– 0,3 л.

62% опитуваних відповіли, що купують соки для себе, для дорослих членів сім’ї та для дітей цей показник однаковий (16%), найменше соків опитувані купують для друзів та знайомих (6%).

Найбільшу увагу споживачі соків звертають на ціну (46%), далі йде смак (38%) та марка (36%), відсутність барвників та консервантів (24%), дивно, але на якість соку: 100% сік (16%), відсутність цукру (8%) споживачі звертають найменшу увагу.

На питання: «З якої причини Ви купуєте сік?» 56% опитуваних відповіли, що сік – це смачно, 24% вважають сік джерелом вітамінів, 12% купують сік, через те, що його зручно пити, адже він продається в зручній упаковці, 8% опитуваних купують сік, щоб втамувати спрагу.

На купівлю соку об’ємом 0,5 л 40% опитуваних можуть витратити 15–25 грн, 36% – 10–15 грн, 14% – 5–10 грн, і лише 10% можуть дозволити собі придбати сік вартістю більше 25 грн.

Слід зазначити, що потенціал ринку соків України все-таки досить значний. Адже багато українців не купують соки зовсім не тільки з матеріальних причин: когось не влаштовує асортимент, когось упаковка, а комусь необхідна кваліфікована порада.

Виходячи з результатів проведеного дослідження перейдемо до характеристика маркетингової товарної політики ТОВ «Сандора».

Відомо те, що до цілей маркетингової товарної політики відносять:

– розробку товару (планування нової продукції, модифікування товару);
– обслуговування товару;
– елімінація (зняття товару з ринку).

Відповідно до концепції маркетингу товарна політика підприємства має бути зорієнтована на виробництво і просування наринку конкурентоспроможних товарів, які відповідають запитам споживачів. Суть товарної політики – формування ефективного з комерційної точки зору асортименту [3, с. 27–29].

Основна суть товарної політики ТОВ «Сандора» – формування такого асортименту продукції,

який приносив би підприємству прибуток, задовольняв запити споживачів (якість). Підприємство піклується про товари, що мають перспективи на ринку.

Розглянемо, яка продукція входить до складу ТОВ «Сандора». (рис. 1)

За Ф. Котлером товар має 5 рівнів:

1) ключова цінність – продукти харчування;

2) основний товар – різноманітні напої (соки, газована вода і т.п.);

3) очікуваний товар – готові напої;

4) поліпшений товар – якісний, свіжий, без шкідливих наповнювачів товар, зручна та яскрава упаковка;

5) поліпшення якості товару.

Всі разом вони створюють ієрархію споживчої цінності товару і сприяють завоювання більшої частки ринку, збільшення кількості потенційних споживачів і відповідно прибутків підприємства [3, с. 32].

За результатами проведених досліджень продукція ТОВ «Сандора» знаходиться на етапі насичення ринку і оптимальним, на нашу думку, буде застосування стратегії стабілізації, що не потребує значних інвестиційних вкладів, захоплення ринку, а потребує лише незначної підтримуючої реклами.

Розглянемо порівняльна характеристика товару ТОВ «Сандора» і товару-аналогу конкурентів.

З даної таблиці видно, що товари ТОВ «Сандора» мають більш високі характеристики, ніж товари виробників-конкурентів. Хоча «Сандора» і програє по певним характеристикам, але в загальному рахунку займає гідне лідируюче місце на ринку соків.

Цінова політика – це комплекс заходів щодо визначення цін, цінової стратегії і тактики, умов оплати, варіювання цінами залежно від позицій на ринку, стратегічних і тактичних цілей фірми, з метою:

– збільшення обсягів реалізації (орієнтація на збут);

– підвищення рентабельності виробництва і збільшення прибутку (орієнтація на прибуток);

– укріплення ринкових позицій підприємства (орієнтація на збереження існуючого задовільного стану справ на ринку).

Цілі цінової політики:

– орієнтовані на прибуток – тобто максимізація прибутку, отримання задовільного прибутку, досягнення заданої віддачі на інвестований капітал

– орієнтовані на збут – максимізація виручки, збільшення частки ринку

– пов'язані з конкуренцією – стабілізація цін, позиціювання товару щодо конкурентів

Ціна на товар може змінюватися: зміна цін може бути ініційована самою фірмою, а також ініціатором зміни цін можуть бути конкуренти.

Необхідно зазначити, що ТОВ «Сандора» здійснює маркетингову цінову політику з метою збільшення обсягів реалізації – орієнтація на збут продукції. Ціна встановлюється на невисокому рівні, бо це зумовлює збільшення обсягів реалізації.

На формування ціни ТМ «Сандора» впливає багато різних чинників зовнішнього характеру. Передусім сюди належать споживачі. Їх поведінка на ринку, купівлі, що здійснюються, тісно пов'язані з рівнем цін на товари. Як правило, чим нижче ціна, тим більше попит. Зміна ціни робить попит еластичним.

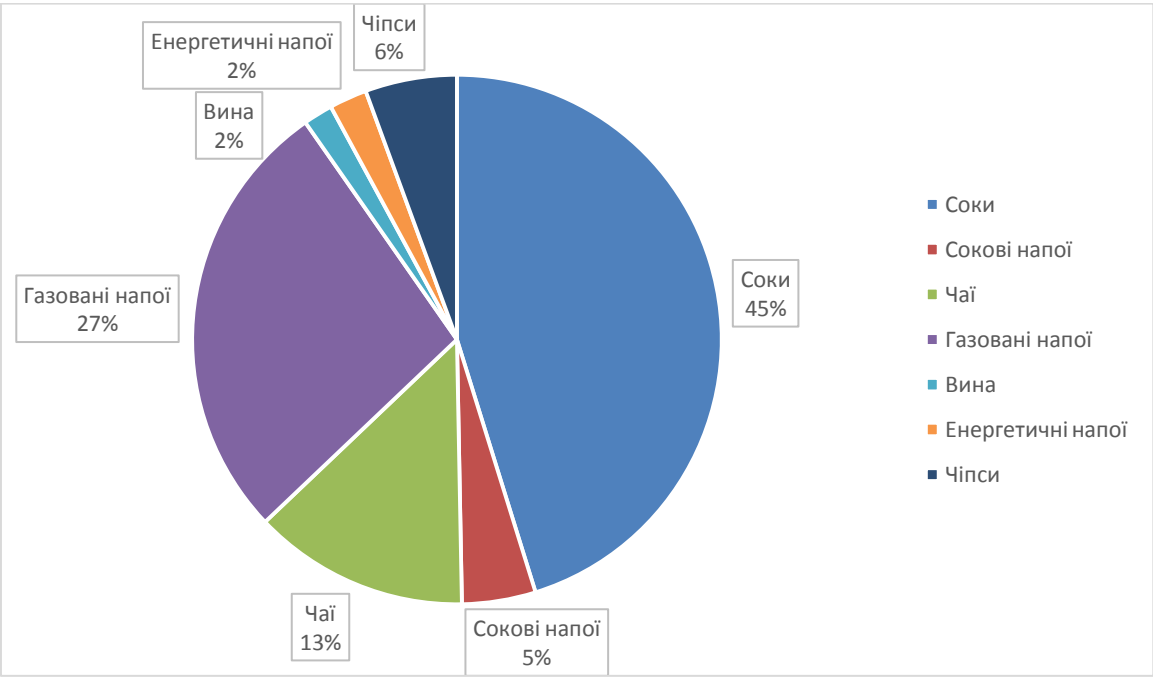


Рис. 1. Виробничий асортимент продукції ТОВ «Сандора»

Таблиця 1

Порівняльна характеристика товару ТОВ «Сандора» і товару-аналогу конкурентів

Характеристика	ТОВ «Сандора»	Компанія «Біола» або «Ерлан»	Компанія «Витмарк–Україна»
Технічна ефективність	Високий рівень технічного оновлення устаткування	Недостатньо високий рівень устаткування	Середня новизна
Конструктивна	Високий рівень надійності і довговічності	Високий рівень технологічності	Високий рівень надійності
Ергономічна	Високий рівень відповідності продукції по відношенню до організму людини	Високий рівень відповідності продукції по відношенню до організму людини	Високий рівень відповідності продукції по відношенню до організму людини
Естетична	Середній рівень зовнішнього вигляду продукції та упаковки	Середній рівень зовнішнього вигляду продукції та упаковки	Лідер по показнику естетичного оформлення упаковки
Екологічна	Повністю відповідає вимогам захисту навколишнього середовища	Повністю відповідає вимогам захисту навколишнього середовища	Повністю відповідає вимогам захисту навколишнього середовища
Економічна (вартість споживання і споживча вартість)	Ціни залежать від вибору певної продукції. Деякі товари є найбільш економічними (сік «Садочок»)	Середні ціни на продукцію	Високий рівень цін на продукцію

Порівняємо ціни на аналогічну продукцію конкуруючих компаній. Компанія «Біола» є одним із основних конкурентів. Товаром аналогом є сік «Біола». Аналізуючи цінову політику, що застосовується по відношення до цього товару, можна прослідкувати вищу ціну (приблизно на 15%-17% більше) в порівнянні із соками «Садочок», при відносно однаковій якості та характеристиках продукту. Щодо соків «Сандора», то їх вартість є вищою, за вартість продукції «Біола», що, насамперед, викликано підвищеними витратами на розробку упаковки товару.

У компанії «Витмарк–Україна» також є аналогічний до нашого товар – сік «Jaffa». Їх ціна вища за ціни на аналогічну продукцію нашої компанії (на 5–10%), що дає змогу ефективно конкурувати на ринку України.

Отже, ціни конкурентів, витрати на сировину, попит на продукцію – зовнішні фактори, що впливають на ціноутворення, економічна стабільність підприємства та збільшення внутрішніх витрат на виготовлення продукції віднесемо до внутрішніх факторів.

До стратегій ціноутворення продукції даного підприємства можна віднести стратегію отримання стабільного прибутку, збереження обсягів товарообороту, перемога у конкурентній боротьбі.

Непряме маркетингове ціноутворення – це політика підприємства стосовно знижок, торговельного кредитування, а також кондицій [2, с. 81].

У даному випадку товар користується попитом, тому знижкам не обов'язково приділяти багато уваги, щоб не зазнати збитків. Доречними знижками можна вважати функціональні (знижки посередникам, зокрема супермаркетам на оптові закупівлі); знижки на вимогу важливого клієнта – задля забезпечення стабільних зв'язків з особливими споживачами, а через їх, зазвичай, невелику кількість підприємство не понесе великих витрат. Також доречною може бути політика кондицій, тобто встановлення умов платежів і поставок, що ведуться в готівковій та безготівковій формі, в яких зазначено можливу відстрочку платежів, знижки на оптову торгівлю і т.п. Це допоможе підприємству забезпечити собі стабільних і надійних оптових споживачів, таких як «Сільпо», «Фуршет», «Метро» та інші, відповідно, і стабільний збут продукції.

Слід зазначити те, що збутова діяльність будь-якого підприємства потребує ефективного каналу розподілу. Говорячи про ТОВ «Сандора», найбільш дієвим являється канал через представництво, оптовиків (дистриб'юторів), відділи продажу, торгові доми (великі супермаркети).

Товаровиробника цікавить продаж виготовленої продукції за досить високими цінами, організація збутового розподілу з використанням збутових стратегій «проштовхування», дослідження ринків збуту, поведінки споживачів, інформування про стан та динаміку потреб і попиту. Натомість споживача цікавить потрібна продукція за доступними цінами, організація постачальницького розподілу з використанням стратегій «притягування», дослідження виробничих ринків, поведінки товаровиробників, інформування про стан та динаміку пропонування товарів, наявність постачальницьких запасів. Таким чином, двоїста позиція посередника, що стоїть між виробником і споживачем, а також потреба знайти власну комерційну вигоду становлять основну особливість посередницького маркетингу.

Збутова політика ТОВ «Сандора» формує в регіонах власну збутову мережу для збуту соків (16 областей).

Компанія досить давно розпочало свою діяльність, тому метою збутової політики є збільшення обсягів збуту (продажу).

Метод збуту – збут через посередників, а саме інтенсивний (реалізація через максимальну кількість посередників – роздрібна й оптова торгівля). Виходячи з об'єктивної оцінки існуючого положення, це підприємство використовує такі канали збуту:

– наявну мережу підприємств роздрібної торгівлі Херсонської обл. (доставка продукції відбувається власними силами підприємства);

– підприємства оптової торгівлі, розміщені майже на всій території України.

Отже, ТОВ «Сандора» використовує багатоканальний розподіл. У кожній області (а їх загалом 16) ТОВ «Сандора» має свого регіонального представника. Основні його функції – представлення виробника в межах його області, укладання договорів з оптовиками, супермаркетами на постачання продукції від імені і за рахунок виробника. Регіональний представник фактично не володіє правом на товар і не має фізичного контакту з товаром. Усі представники є членами відділу збуту ТОВ «Сандора» і отримують заробітну плату у виробника (оклад + % від кількості укладених договорів).

Система розподілу ТОВ «Сандора» – традиційна (усі учасники незалежні один від одного).

Найбільш конкурентоспроможною є продукція, яка реалізується через роздрібну торгівлю Херсонської області, оскільки ціна її мінімальна. Але це лише завдяки тому, що тут однорівневий канал збуту і реалізується продукція в межах цього регіону.

У процесі дослідження, залежно від ефективності роботи того чи іншого каналу збуту, може проводитись їх реструктуризація. Насамперед збільшення кількості оптових торговців по областях України. Тобто перспективним напрямом розвитку політики розподілу є ще більша частка ринку України, хоч виробник і зараз є провідним. Як стимулювання посередників, підприємство-виробник може надавати знижки, з відпускної ціни підприємства (2–4%).

Щодо споживачів учасники каналів збуту можна використовувати такі заходи для стимулювання збуту:

– оптовики – рекламу для підприємств роздрібної торгівлі;

– підприємства роздрібної торгівлі – рекламу на місці продажу.

У процесі дослідження було проведено SWOT-аналіз ТОВ «Сандора». SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

В основі цієї методології аналізу покладена теорія М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі.

Розглянемо SWOT-аналіз підприємства «Сандора».

З матриці SWOT видно, що, використовуючи свої сильні сторони, «Сандора» може збільшити частку українського ринку та вийти на міжнародні ринки. За рахунок збільшення капіталу можна збільшити виробничі потужності підприємства. На основі наукової бази підприємство може виробляти новинки і збільшувати свої обсяги продажу, а також за рахунок залучення нової технології можна зменшити собівартість продукції і тим самим підвищити її рентабельність.

Водночас за допомогою сильних сторін підприємство може боротися із загрозами із зовнішнього середовища, адже за рахунок розмаїття торгових марок і брендів можна уникнути зменшення цільової аудиторії, а за допомогою широкого асорти-

Таблиця 2

Сильні і слабкі сторони компанії «Сандора»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
– висока якість продукції – довгий період функціонування на українському ринку – визнання в Україні, а також в Європі – налагоджена система постачання – власне вирощування овощів та фруктів – виробниче будівництво і випуск соків – збільшення частки ринку – задоволення потреб споживачів – високий імідж компанії – натуральність соку, без домішок і барвників – постійні акції, знижки, подарунки – спрямованість на українсько-європейського споживача – випуск іншої продукції	– не вихід на закордонні ринки – не випуск різноманітного товару – велика кількість товарів замінників, погіршується конкурентна позиція – не має специфічних соків – розвиток інформаційних технологій

Таблиця 3

Можливості і загрози діяльності компанії «Сандора»

Можливості	Загрози
– збільшення купівельної спроможності населення – зміна суспільних стереотипів – збільшення кількості реклами – випуск інших марок продукції – збільшення кількості садів – вихід на нові ринки – зменшення кількості безробітних – забезпечення високого рівня регіонального розвитку	– вихід на ринок іноземних товарів – велика кількість товарів замінників – нестабільна економіка –неефективна політика уряду

Таблиця 4

Основні стратегії ТОВ «Сандора»

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	– закріплення зв'язків в регіонах – підписання нових угод – угоди з іноземними компаніями – стимулювання уряду – зміна суспільних стереотипів	– забезпечення більш якісного національного продукту – збільшення платоспроможності споживача – залучення іноземних інвесторів
Слабкі сторони	– розроблення нової програми маркетингу – вихід на найближчий ринок з найкращим товаром – випуск нових видів соку у зв'язку з потужною виробничою лінією – створення чіткого розмежування між соком і товарами–замінниками	– створення нової маркетингової політики для виходу на Європейський ринок – закріплення угод у регіонах і підписання довготермінових контрактів – збільшення випуску товару – чітке формулювання основних переваг даної продукції

менту продукції – зменшити кількість конкурентів на ринку. Використання наукового-дослідного потенціалу підприємства для розроблення і впровадження технологій, що зменшать собівартість продукції, зробить її більш доступною широким верствам населення. Таким чином, підприємство не буде відчувати зміну вікової структури населення, що супроводжується падінням обсягів реалізованої продукції. Заводи ТОВ «Сандора» мають вигідне розташування на території України, що дозволяє зменшити транспортні витрати і знизити собівартість продукції не погіршуючи при цьому її якості.

Зі слабкими сторонами підприємства можна боротися за допомогою можливостей. Наприклад, впровадження нової маркетингової політики з включенням до неї системи знижок дозволить подолати недолік відсутності даної системи на ТОВ «Сандора». Окрім того, нова маркетингова політика та політика стимулювання збуту дозволять зменшити наслідки невикористання елементів по стимулюванню збуту кінцевих споживачів. Використання можливості розробки нової продукції збільшить частки ринку безалкогольних напоїв. За рахунок зменшення терміну погашення дебіторської заборгованості скоротити наявний касовий розрив.

Найгіршими варіантами розвитку для підприємства є наступні: агресивна і продумана маркетингова політика таких головних конкурентів, як ВАТ «Вітамарк-Україна» (ТМ "Jaffa"), ДП «Віммм-Біль-Данн Україна», ТОВ «Нідан-Україна», ДП «Санданс» може посунути підприємство з лідируючих позицій. За рахунок процесу «старіння нації» може скоротитись об'єм продажу продукції, що негативно вплине на діяльність підприємства, його фінансові результати. Нестабільні інфляційні процеси в Україні в подальшому можуть відлякувати іноземних інвесторів від інвестицій в дане підприємство. Не підтримка державою галузі вітчизняного виробництва соків може призвести до ситуації, коли вся сировина для виготовлення продукції буде закуповуватися за кордоном, що дещо підвищить собівартість продукції і зробить її малодоступною для середніх верств населення.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом, ТОВ «Сандора» необхідно сприймати як одну з найпотужніших компаній на ринку напоїв в Україні. Це конкурентоспроможне, перспективне підприємство, яке завоювало довіру споживачів через якість своїх товарів та імідж.

Основні завдання, які повинна вирішувати маркетингова служба ТОВ «Сандора» це:

– сприяння постійному задоволенню потреб наявних і потенційних споживачів;

– забезпечення розвитку інноваційної діяльності;

– сприяння зростанню обсягів продажу та зниженню собівартості продукції.

На ТОВ «Сандора» застосовується функціональна структура служби маркетингу, що передбачає розподіл обов'язків між відділами щодо виконання певних маркетингових функцій.

Задля ефективного розвитку компанії необхідно контролювати такі фактори впливу на її

діяльність: технологічне вдосконалення виробництва, боротьба з конкурентами, рівень кваліфікації персоналу.

Спираючись на основний вид продукції підприємства – соки, попит на який відображає його положення на ринку (етапі насичення) і найбільш оптимальною для нього буде застосування стратегії стабілізації, що не потребує значних інвестиційних вкладів, захоплення ринку, а потребує лише незначної підтримуючої реклами.

ТОВ «Сандора» входить до числа підприємств, що найбільш динамічно розвиваються на ринку продуктів харчування України. Основна специфікація підприємства – виробництво соків та соковмістких напоїв, де «Сандора» міцно утримує першу позицію в даній продуктовій категорії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильев Г.А., Горфинкель В.Я., Ибрагимов Л.А. Маркетинг: Учеб. для вузов; Под ред. Г.А. Васильева. – М.: ЮНИТИ, 2002. 207 с.

2. Луканін О.С. Стан українськогоринку виробництва соків: аналіз і висновки / О.С. Луканін. 2008. 120 с.

3. Соловйов І.О. Товарна політика виробничих підприємств: визначення позиціонування продукції. *Маркетинг в Україні*. 2006. 49 с.

4. Соловйов І.О. Товарна політика виробничих підприємств: управління асортиментом. *Маркетинг в Україні*. 2006. 35 с.

5. Причепа І. В., Руда Л. П. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Вінниця: ВНТУ. 2017. 186 с.

6. Офіційний сайт ТОВ «Сандора» https://www.sandora.ua/ (дата звернення 18.05.2019 р.)

7. Сергієнко А. В. Аналіз ринку соків в Україні. https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-sokov.html (дата звернення 20.05.2019 р.)

REFERENCES:

1. Vasil'ev G.A., Gorfinkel' V.Ja., Ibragimov L.A. (2002) *Marketing* [Marketing] Moskwa:UNITI (in Russian)

2. Lukanin O.S. (2008) *Stan ukrainskohorynku vyrobnytstva sokiv: analiz i vysnovky* [The state of Ukrainian juice production market: analysis and conclusions] Kyjiv (in Ukrainian)

3. Soloviov I.O. (2006) *Tovarna polityka vyrobnychykh pidpryiemstv: vyznachennia pozytsionuvannia produktsii. Marketynh v Ukraini.* [Commodity policy of production enterprises: determination of product positioning. Marketing in Ukraine] Kyjiv (in Ukrainian)

4. Soloviov I.O. (2006) *Tovarna polityka vyrobnychykh pidpryiemstv: upravlinnia asortymentom. Marketynh v Ukraini.* [Commodity policy of production enterprises: management of assortment. Marketing in Ukraine.] Kyjiv (in Ukrainian)

5. Prychepa I. V., Ruda L. P. (2017) *Ekonomika ta orhanizatsiia vyrobnychoi diialnosti pidpryiemstva.* [Economics and organization of production activity of the enterprise] Vinnytsia: VNTU (in Ukrainian)

6. Ofitsiinyi sait TOV «Sandora» Available at: https://www.sandora.ua/ (accessed 18.05.2019)

7. Serhiienko A. V. *Analiz rynku sokiv v Ukraini.* [Juice Market Analysis in Ukraine] Available at: https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-sokov.html (accessed 20.05.2019)

Polishchuk Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
VinnytsiaTrade and Economic Institute
Kyiv National Trade and Economic University
Lipkovska Kateryna
Student
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National Trade and Economic University
Sivakova Kateryna
Student
Vinnitsa Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

MONITORING OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Qualitative marketing decisions can be made only on the basis of reliable marketing information. The need for information leads to market research, the main task of which - to avoid inaccurate assessments, risks and unnecessary costs – the amount of money, time when making marketing decisions.

Marketing research is a systematic collection, processing and analysis of data in order to make informed marketing decisions. The role of marketing research is to assess marketing situations, provide information that enables the creation of an effective marketing program of the enterprise

The article deals with the theoretical and practical aspects of the assessment of the industrial enterprise competitiveness factors on the example of «Sandora», which produces juices. Enterprise competitiveness factors are analyzed on three levels: sectoral, general and local. Competitiveness power of product is demonstrated with the complex relative evaluation method. It is noted that the additional stage of the evaluation of the structural components of competitiveness of production parameters makes it possible to evaluate the factors that shape them, and determine the direction of its increase.

Sandora is a leader in this industry, so we consider it expedient to investigate exactly its production and marketing activities in recent years.

Already for 18 years the company remains the leader of the juice market. It is the result of innovative development of the company, improvement of production processes, development of new types of products, as well as the use of advanced technologies. According to independent researches, the sale of Sandora Company accounted for about 47% of all retail sales of juices, nectars and beverages in Ukraine.

In the article we determined factors of micro- and macroenvironment that have a direct impact on the enterprise, studied the product and pricing policies, examined the theoretical and practical aspects of the assessment of competitiveness factors and proposed the old distribution channels and the new distribution channels of Sandora.

Sandora Ltd uses the functional structure of the marketing service, which involves the division of responsibilities between departments to perform certain marketing functions.

For effective development of the company it is necessary to control the following factors of influence on its activity: technological improvement of production, struggle with competitors, level of qualification of the personnel.

Based on the main product of the company – juices, the demand for which reflects its position on the market (saturation stage), and the most optimal for it will be the application of a stabilization strategy that does not require significant investment deposits, market capture, and only needs insignificant supporting advertising.

Sandora LLC is one of the most dynamically developing enterprises in the food market of Ukraine. The main specification of the company is the production of juices and juice-rich beverages, where Sandora firmly holds the first position in this product category.

АНАЛІЗ РИНКУ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ
ANALYSIS OF THE PRODUCT RETAIL MARKET IN UKRAINE

УДК 339.138

Пономаренко І.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університету технологій та дизайну
Віннікова І.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто особливості розвитку ринку продуктового ритейлу в Україні. Висвітлено основні соціально-економічні фактори, які впливають на торгівлю в країні. Доведено важливість національної економічної системи як важливого джерела створення товарів, особливо продуктів харчування. Розкрито основні переваги України у задоволенні потреби в продуктах харчування завдяки наявності розвиненого агропромислового сектору. Висвітлено негативні чинники, що призводять до невідповідної якості та уповільнення зростання виробництва національної харчової промисловості. Проведено комплексний аналіз основних показників роздрібної торгівлі в Україні та її окремих регіонах. Представлено основні продуктові мережі на ринку FMCG України. Наведено основні показники діяльності торговельних компаній за останні періоди часу. Проведено порівняльний аналіз торговельних мереж за темпами відкриття нових магазинів, а також представлено регіональну структуру новостворених закладів. Представлено інноваційні технології, які впроваджуються різноманітними торговельними мережами для підвищення лояльності існуючих клієнтів та залучення нових відвідувачів.

Ключові слова: *комунікації, конкуренція, маркетингова стратегія, продуктовий ритейл, споживачі, торговельні мережі.*

В статье рассмотрены особенности развития рынка продуктового ритейла в Украине. Освещены основные социально-экономические факторы, которые влияют на торговлю в стране. Доказана важность национальной экономической системы как значимого источника создания товаров, особенно продуктов питания. Раскрыты основные преимущества Украины в удовлетворении потребности в продуктах питания благодаря наличию развитого агропромышленного сектора. Освещены негативные факторы, приводящие к несоответствующему качеству и замедлению роста производства национальной пищевой промышленности. Проведен комплексный анализ основных показателей розничной торговли в Украине и ее отдельных регионах. Представлены основные продуктовые сети на рынке FMCG Украины. Приведены основные показатели деятельности торговых компаний за последние периоды времени. Проведен сравнительный анализ торговых сетей по темпам открытия новых магазинов, а также представлена региональная структура торговых заведений. Представлены инновационные технологии, которые внедряются различными торговыми сетями для повышения лояльности существующих клиентов и привлечения новых посетителей.

Ключевые слова: *коммуникации, конкуренция, маркетинговая стратегия, продуктовый ритейл, потребители, торговые сети.*

The article deals with the peculiarities of the grocery retail market development in Ukraine. The main socio-economic factors affecting trade in the country are highlighted. The importance of the national economic system as an important source for the creation of goods, especially food products has been proved. The main advantages of Ukraine in meeting the needs of food products are revealed due to the presence of developed agro-industrial sector. The negative factors, which lead to inappropriate quality and slow growth of the national food industry production, are highlighted. The relationship between the level of purchasing power of the population and qualitative characteristics and products assortment in the trading networks is proved. A comprehensive analysis of the retail trade main indicators in Ukraine and its individual regions was conducted. The main grocery networks in the FMCG market of Ukraine are presented. The factors that led to the leading position in the grocery retail market of certain companies are revealed. The influence of the regional factor on differentiation in the development of the grocery retail market as a whole and on individual retail chains is highlighted. The basic index of trading companies activity for the last periods of time is given. A comparative analysis of trade networks was conducted at the pace of opening new stores, as well as a regional structure of newly established institutions. Introduced by innovative technologies implemented by various retail chains to increase the loyalty of existing customers and attract new visitors. The expediency of using a digital marketing strategy to enhance communication with the target audience and gaining advantages over competitors is proved. The role of the Internet in modern life and its influence on the development of e-commerce are highlighted. The prospect of using the Big Data concept to analyse existing information and construct appropriate mathematical models that will allow you to create personalized sales offers for specific categories of customers is proven. This approach is substantiated based on the specifics of consumer behaviour, especially characteristic of younger age groups.

Key words: *communications, competition, marketing strategy, grocery retail, consumers, trading networks.*

Постановка проблеми. В Україні спостерігається активна конкуренція на ринку продуктового ритейлу, що пояснюється значною чисельністю населення. Значний вплив на прибуток компаній спричиняє економічна ситуація в країні, яка виступає як індикатор рівня купівельної спроможності населення, особливо у депресивних регіонах та сільській місцевості. Окреслені обставини приводять до зміни асортименту та якості продукції у різні періоди часу в Україні. Поряд із цим інтенсифікація запровадження інноваційних технологій приводить до корегування маркетингових стратегій компаній [1, 2]. Особливістю сучасного маркетингу є його діджиталізація та створення комунікацій із цільовою аудиторією через різноманітні цифрові канали.

Враховуючи національні і регіональні особливості України в певних часових проміжках та інноваціні технології у сфері продуктового ритейлу, компанії змушені постійно приділяти увагу адаптації власних стратегій з метою максимізації лояльності цільової аудиторії. Поряд із приведенням у відповідність з рівнем купівельної спроможності населення вартості товарів і їх асортименту, мережі активно експериментують із форматом торговельних закладів та їх обладнанням інноваційним обладнанням та спеціалізованим програмним забезпеченням [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку продуктового ритейлу, у тому числі вивченню питань розвитку торгівлі, присвячено праці таких вітчизняних учених, як В.В. Апопій, Л.А. Брагіна, Т.Г. Васильців, Т.П. Данько, Л.О. Ліго-ненко, В. С. Марцин, Т.Л. Мітяєва, Л.О. Омелянович, А.А. Садєков, Г.І. Фролова та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у комплексному дослідженні ринку продуктового ритейлу в Україні. У процесі дослідження важливо приділити увагу детальному вивченню поточної ситуації, визначенню специфіки діяльності основних торговельних мереж та висвітленню їхніх маркетингових стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ринок продуктового ритейлу в Україні має певні перспективи для зростання. Є низка демографічних, економічних та соціальних факторів для його поступового розвитку. Згідно з офіційними даними в Україні проживає близько 42 млн осіб, тобто є стабільний попит на продукти харчування від значної чисельності споживачів. Поряд із цим істотна частка товарів виробляється в країні завдяки наявності агропромислового комплексу, який на основі наявної сировини та завдяки вітчизняній промисловій базі дає можливість виробляти широкий асортимент продуктів харчування. Поряд із цим є низка негативних чинників, що стримують розвиток ринку промислового ритейлу, особливо у сільській місцевості та малих містах. Ключову роль тут відіграє низький рівень купівельної спроможності населення внаслідок кризових явищ в Україні. Водночас до демографічних проблем слід віднести трудову міграцію населення до сусідніх країн, насамперед в ЄС, що приводить до скорочення споживання продуктів харчування [4]. Неефективність системи митного контролю дала можливість збільшити обсяги контрабанди деяких категорій продуктів харчування, які завдяки відсутності мит мають неекономічні конкурентні переваги. Зазначений факт певною мірою негативно впливає на діяльність офіційних торговельних установ, які сплачують податки.

Виходячи з наведених фактів, доцільно провести комплексний аналіз основних показників функціонування ринку продуктів харчування в Україні. На рисунку 1 наведено динаміку індексу фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі в Україні за 2018–2019 рр.

Впродовж 5 місяців 2019 р. порівняно з аналогічним періодом 2018 р. відмічається зростання обороту роздрібної торгівлі на 9,6%. Необхідно відмітити зростання темпів приросту у поточному році порівняно з базисним. У розрізі регіонів найбільший приріст обороту роздрібної торгівлі за 5 місяців 2019 р. порівняно з аналогічним періодом 2018 р. відмічається у Вінницькій (на 18,3%), Черкаській (на 15,6%), Одеській (на 15,2%), Тернопільській (на 14,8%), Київській (на 13,2%) областях та м. Києві (на 13,2%).

Комплексне дослідження ринку продуктового ритейлу передбачає аналіз ситуації конкурентного середовища та визначення позицій основних гравців ринку. Упроцесі дослідження необхідно розглянути основні показники діяльності лідируючих торговельних мереж.

Станом на 31 грудня 2018 р. лідируючі позиції серед продуктових мереж на ринку FMCG України посідають: АТБ, яка розвиває відповідну мережу дискаунтерів (990 магазинів); Fozzy Group, яка володіє такими мережами, як Сільпо, Фора, Thrah !, Le Silpo, Favore (540 магазинів). Слід відмітити, що зазначені компанії розширюють власні торгові мережі. Упродовж 2018 р. АТБ відкрила 80 торго-

Рис. 1. Динаміка індексу фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі в Україні за 2017–2018 рр. [5]

вих точок [6], а Fozzy Group – 5 торгових точок. За 2016–2017 рр. спостерігалося певне уповільнення темпів відкриття нових закладів для цих мереж, оскільки у 2016 р. АТБ відкрила 11 магазинів, а Fozzy Group – 59 торгових точок.

У таблиці 1 наведено топ-5 продовольчих операторів України за кількістю магазинів у 2018 р. Під час проведення порівняльного аналізу компаній за темпами відкриття нових магазинів у 2018 р. необхідно звернути увагу на компанію ТОВ ТПК «Львівхолод», що входить до п'ятірки лідерів за кількістю введених нових торговельних закладів впродовж досліджуваного періоду. За 2018 р. компанія відкрила 10 нових торговельних закладів, а загальна кількість магазинів мережі – 141. Зростання кількості торговельних закладів відбулося завдяки відкриттю магазинів під брендом «Рукавичка».

Регіональний аналіз зацікавленості торговельних мереж у відкритті нових торговельних закладів показав, що спостерігається зміщення акцентів у західні регіони України. Упродовж 2018 р. одна третина нових торговельних закладів була відкрита на заході країни. Друге місце за кількістю відкритих магазинів посідають східні регіони України – 21,6% об'єктів мережевих операторів.

Необхідно звернути увагу на значний спад відкриття нових торговельних установ в Києві, що пояснюється насиченістю міста торговельними закладами та проблемами під час пошуку місць для відкриття нових магазинів. На рисунку 2 наве-

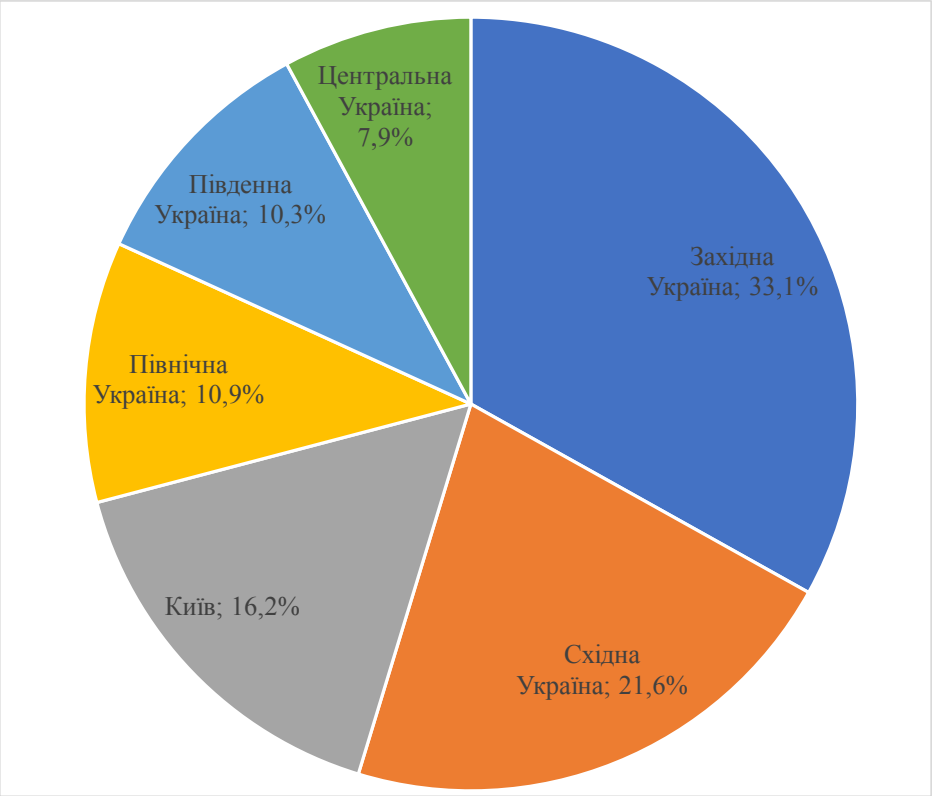


Рис. 2. Структура відкриття нових торговельних установ за регіонами України у 2018 р. [7]

Таблиця 1

Топ-5 продовольчих операторів України за кількістю магазинів у 2018 р. [7]

№	Компанія	Мережі	Кількість торгових точок, 2017 р.	Кількість торгових точок, 2018 р.	Приріст за за 2017–2018 рр., %
1	ТОВ «АТБ-маркет»	АТБ, АТБ express	910	990	8,8
2	Fozzy Group	Сільпо, Фора, Fozzy, Le Silpo, Thrash!, Favore	534	540	1,1
3	Volwest Group	Наш Край, SPAR, Наш Край ЕКСПРЕСС	245	248	1,2
4	ТОВ ТПК «Львівхолод»	Рукавичка, Під Боком, Рукавичка S	131	141	7,6
5	ТОВ «ЕКО»	Еко маркет, Симпатик	114	114	0,0

дено структуру відкриття нових торговельних установ за регіонами України у 2018 р.

Окрім кількості магазинів, які входять до складу певної торговельної мережі, також необхідно звернути уваги на їх сумарну торговельну площу (табл. 2). Перше місце впродовж тривалого періоду часу в Україні займає Fozzy Group. ТОВ «АТБ-маркет», незважаючи на найбільшу мережу торговельних закладів в країні, посідає лише друге місце за торговельними площами. В довгостроковому періоді компанія зменшує відрив за досліджуваним показником від Fozzy Group. Необхідно зауважити, що різні компанії мають відмінні стратегії, у межах яких збільшення торговельних площ не завжди є пріоритетною метою. За 2018 р. відмічається уповільнення темпів зростання мережі АТБ, оскільки компанія вирішила оптимізувати внутрішні процеси та зосередитися на відновленні магазинів.

Зазначена тенденція є притаманною не лише ТОВ «АТБ-маркет», оскільки лише близько 39% ритейлерів на ринку продуктів харчування у 2018 р. відкрили нові торговельні установи. Поряд із цим за аналізований період часу 14% мереж скоротили торговельні площі, а 40% – віддали перевагу оптимізації внутрішніх процесів.

На рисунку 3 представлено структуру зміни торговельних площ рітейлерів на продуктовому ринку України у 2018 р.

У першому півріччі 2018 р. відмічається зміна лідера за загальними обсягами торговельних площ. Впродовж останніх років Metro Cash & Carry Ukraine займав третє місце за досліджуваним показником, проте у 2018 р. поступився торговельній мережі «Ашан». Зміна позицій пояснюється різними стратегіями розвитку двох рітейлерів. Впродовж п'яти років Metro Cash & Carry Ukraine не тільки не відкрив нових торговельних закладів, але й втратив окремі торговельні установи внаслідок тимчасової окупації частини Донецької та Луганської областей, а також АР Крим.

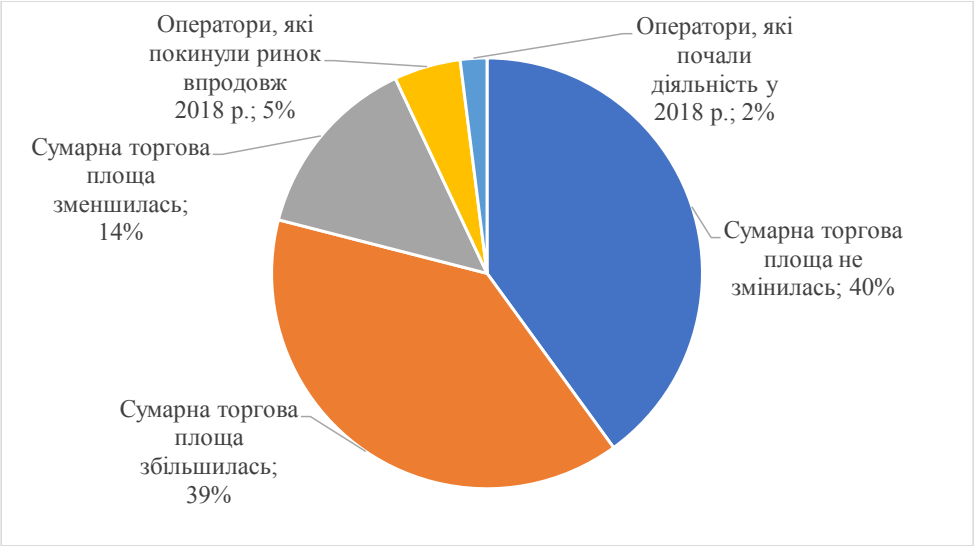


Рис. 3. Структура зміни торговельних площ рітейлерів на продуктовому ринку України у 2018 р. [7]

Таблиця 2

Активність FMCG рітейлерів за приростом торговельних площ в Україні за 2018 р. [7]

Компанія	Мережі	Сумарна торговельна площа, тис. кв. м
Fozzy Group	Сільпо, Фора, Fozzy Cash&Carry, Le Silpo, Thrash!, Favore	543,0
АТБ-маркет	АТБ, АТБ express	455,0
Ашан Україна Гіпермаркет	Ашан, Мій Ашан	197,2
Metro Cash & Carry Україна	METRO, Бери-Вези	183,0
Таврія В, Таврія Плюс	Таврія В, Космос	142,4
НОВУС Україна	NOVUS, NOVUS Express	113,1
Рітейл Груп	Велика Кишеня, Велмарт, ВК Експрес, ВК Select	107,9
ЕКО	ЕКО маркет, Симпатик	99,2
Фуршет	Фуршет, Гурман-Фуршет	96,4
Омега	VARUS	76,6

Поряд із цим «Ашан» вів активну політику щодо збільшення кількості торговельних закладів у своїй структурі: відкриття нових гіпермаркетів, в тому числі й гіпермаркету в ТЦ Rive Gauche у м. Києві, а також поглинання магазинів мережі «Караван». Заслуговує на увагу створення у структурі компанії мережі супермаркетів нового для «Ашану» формату «магазин біля дому» під назвою «Мій Ашан». У межах виведення цього бренда на ринок було відкрито два супермаркети в Дніпрі. За рахунок наведених заходів «Ашан» зміг збільшити загальну торговельну площу на 10,8% (або на 19 тис кв. м).

Ринок ритейлу є висококонкурентним, тому поточна ситуація з розподілом компаній з обсягами торговельних площ не є сталою. Яскравим прикладом є оголошення стратегії розвитку Metro Cash & Carry Ukraine. На першому етапі було змінено керівництво компанії в Україні. Згідно зі стратегією розвитку передбачається відкриття в найближчій перспективі 20 торговельних закладів під брендом Бери-Вези. Магазини цього бренду будуть працювати у зменшеному форматі з меншим асортиментом продукції. Іншим фактором, який може посилити конкурентні позиції Metro Cash & Carry Ukraine є закриття «Ашану» в ТРЦ SkyMall в Києві, замість якої торгові площі займе мережа Novus.

На наступному етапі необхідно провести дослідження регіональної зміни структури торговельних площ у 2018 р. (рис. 4). Слід відмітити, що лідируючі позиції по відкриттю нових торговельних площ у 2018 р. займають західні регіони (26,9%), східні регіони (22,9%) та м. Київ (22,1%). Незначна частка відкриття нових торговельних установ в північних регіонах пояснюється низьким рівнем життя населення та дефіцитом для відкриття магазинів торговельними мережами. Іншими факторами пояснюється відсутність активного відкриття нових магизинів у центральних регіонах країни: в даній географічній зоні активно розвиваються такі торговельні мережі як АТБ та Varus, що встигли провести експансію на даному ринку та захопити його більшу частину в минулі періоди часу.

В умовах значної конкуренції торговельні мережі, маючі значні інвестиційні ресурси, вкладають їх у запровадження інновацій у межах маркетингових стратегій. Зазначений підхід вкладається в концепцію діджиталізації маркетингу, що є важливим трендом сучасності. Так, мережа Varus відкрила магазин нового формату, в якому розміщено відео стіни: в залі торговельного закладу розміщено 40 моніторів, найбільший з яких – 8,8x1,28 метрів. Зазначені панелі встановлено у гастрономії, кулінарії, м'ясному та рибному відділах, і демонструють відповідний тематичний контент. Відвідувачів за допомогою екранів інформують про чинні акції, з метою стимуляції попиту транслюють відповідні рецепти та серверування страв тощо. Над кожною з 16 кас також встановлено екрани, що дозволяє максимізувати ефективність впливу на стимулювання попиту споживачів на окремі категорії товарів.

Інший підхід запропонувала торговельна мережа Сільпо, яка для нових закладів створює індивідуальні концепції. У 2017 р. за довгий період часу було відкрито четвертий за рахунком преміальний Le Silpo в Одесі. У 2018 р. в Києві на Обо-

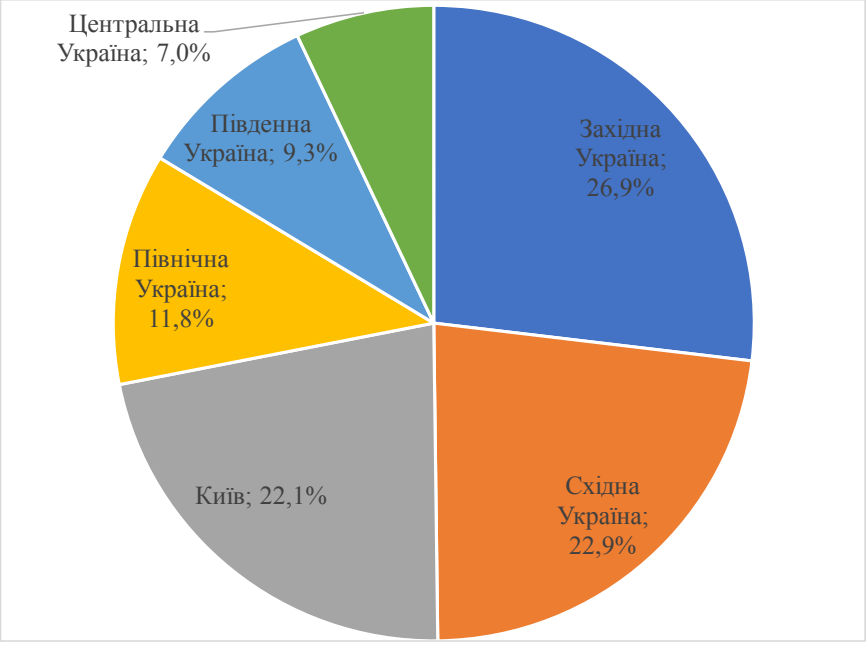


Рис. 4. Структура зміни торговельних площ рітейлерів на продуктовому ринку за регіонами України у 2018 р. [7]

лоні відкрили «Сільпо» в стилі арт-деко, а в Луцьку було відкрито супермаркет з інтер'єрами середньовічного замку. В рамках вдосконалення маркетингової стратегії компанія запустила новий сайт.

Фора у 2017 р. експериментувала з форматами: стандартні точки працюють в форматі «магазин біля дому», поряд з цим компанія відкрила перше чотири супермаркети: в селі Щасливе, Міла, смт Гребінки і самого найбільшого з них – у смт Глеваха. У травні 2017 р. Fozzy Group відкрила преміальний food-market Favore. У 2018 р. було оновлено 4 магазини: в Києві, Конотопі, Українці та Святопетровску. Концепція передбачає повне закриття торговельного закладу та його відкриття у якості нового магазину з новим дизайном та комплексом притаманних ринку продуктового рітейлу інноваційних сервісів [8].

Поряд зі змінами в інтер'єрі, екстер'єрі та асортименті, трансформації програм лояльності, торговельні мережі розробляють додаткові сервіси для клієнтів, які базуються на інноваційних технологіях. Так, в деяких мережах відвідувачі можуть безкоштовно скористатись Wi-Fi, поряд з цим компанії забезпечують підтримку NFC-оплат через Android Pay, Apple Pay і картками.

Деякі торговельні мережі почали впроваджувати каси самообслуговування, орієнтуючись на Self-checkout. Зазначену технологію почали використовувати «Таврія В», ВЕЛМАРТ, NOVUS, «Велика Кишеня», «Сільпо.»

Іншим перспективним напрямом для рітейлерів на продуктовому ринку України є використання e-commerce. Хоча частка клієнтів, які замовляють продукти харчування через Інтернет, у сучасних умовах є незначною, ця технологія дає можливість збільшити обсяг реалізовуваної продукції у середньостроковій та довгостроковій перспективі [9].

Metro Cash & Carry Ukraine завдяки сервісу Zakaz.ua поряд з доставкою товарів у Києві, Дніпрі, Харкові, Одесі та Львові, запроваджує цю послугу для клієнтів у Житомирі, Вінниці і Запоріжжі. Fozzy C & C, яка входить до складу торговопромислової групи компаній Fozzy Group, поряд із викристанням платформи Zakaz.ua, розвиває власний онлайн-магазин Fozzy Shop. Натепер послугами цього сервісу компанії мають можливість скористатися жителі Києва, Дніпра, Одеси та Харкова. У подальшому запровадження інноваційних технологій та зростання попиту на замовлення їжі через Інтернет приведуть до збільшення продажів продуктів, які були замовлені через цифрові канали.

Враховуючи сучасні тенденції, продуктові мережі в Україні почали активно запроваджувати інноваційні технології у сфері цифрового маркетингу. Мережа «Сільпо» перенесла власну програму лояльності у мобільний додаток, що пояснюється використанням смартфонів значною кількістю клієнтів компанії. Зростання популярності технології Big Data спонукало Metro Cash&Carry Ukraine запровадити даний підхід для комплексного аналізу великих масивів інформації з метою оптимізації взаємовідносин з цільовою аудиторією та побудови персоналізованих пропозицій для клієнтів.

Мережа Varus запустила у месенджері Viber чат-бота, що дає можливість використовувати віртуальну картку лояльності, отримувати інформацію про діючі акції, знаходити найближчі торговельні заклади мережі, заходити в особистий кабінет тощо. «Наш Край» завдяки онлайн-сервісу дає можливість клієнтам замовляти доставку ланчів, вказавши необхідний час. Торговельна мережа «Лоток» в рамках комплексної стратегії залучення клієнтів почала співпрацю з «Новою Поштою», розмістивши у магазинах поштомати [10].

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах спостерігається активний розвиток ринку продуктового ритейлу. Враховуючи істотну конкуренцію між компаніями, є потреба у розробленні та реалізації ефективних маркетингових стратегій, які дозволять максимізувати кількість клієнтів на довгостроковий період часу. Активний розвиток інноваційних технологій та їх упровадження у сфері цифрового маркетингу дає вітчизняним ритейлерам продуктового ринку широкі можливості для застосування передових підходів у процесі залучення цільової аудиторії. Окремі місце в цьому напрямі відводиться розвитку замовлення товарів через Інтернет, у тому числі через мобільні додатки, оскільки поступово зростає чисельність клієнтів, які віддають перевагу придбанню товарів харчування завдяки технології e-commerce.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю., Раллє Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3 (7). С.х130–133.

2. Ślusarczyk B., Szara K., Kapitał kreatywny jako determinanta konkurencji na przykładzie przedsiębiorców i klasy kreatywnej, Marketing i Rynek 3/2016, s. 926–936.

3. Офіційний сайт Internet Marketing Association URL : https://imanetwork.org/ (дата звернення: 27.06.2019).

4. Інфляційний звіт: Жовтень 2018 року. Національний Банк України URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80865521 (дата звернення: 27.06.2019).

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL : www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 27.06.2019).

6. Группа компаний АТБ перешагнула рубеж в 1000 магазинов URL: https://atb.ua/ru_RU/section/novosti-korporatsii-4/article/gruppa-kompanii-atb-pereshagnula-rubezh-v-1000-magazinov-87#wrap (дата звернення: 27.06.2019).

7. Ukrainian Retail Association URL: https://rau.ua/ (дата звернення: 27.06.2019).

8. Офіційний сайт Fozzy Group URL: https://fozzy.ua/ (дата звернення: 27.06.2019).

9. Digital Marketing Tutorial URL: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (дата звернення: 27.06.2019).

10. Як працювали українські офлайн-рітейлери в 2018 році URL: https://nachasi.com/2019/01/15/pidsumky-oflajn-rytejlu/ (дата звернення: 27.06.2019).

REFERENCES:

1. Chubukova O. Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsiynoyi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni uklady, kohnityvni tekhnolohiyi [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, pp. 130–133.

2. Ślusarczyk B., Szara K. (2016) Kapitał kreatywny jako determinanta konkurencji na przykładzie przedsiębiorców i klasy kreatywnej, Marketing i Rynek, pp. 926–936.

3. Official site of Internet Marketing Association. Available at: https://imanetwork.org/ (accessed 27 June 2019).

4. Inflyacijnyj zvit: Zhovten 2018 roku. Nacionalnyj Bank Ukrayiny [Inflation Report: October 2018. National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/doc-catalog/document?id=80865521 (accessed 27 June 2019).

5. Official site of State Statistics Service of Ukraine. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 27 June 2019).

6. Gruppa kompanyj ATB pereshagnula rubezh v 1000 magazynov [The ATB group of companies crossed the line of 1000 stores]. Available at: https://atb.ua/ru_RU/section/novosti-korporatsii-4/article/gruppa-kompanii-atb-pereshagnula-rubezh-v-1000-magazinov-87#wrap (accessed 27 June 2019).

7. Official site of Ukrainian Retail Association. Available at: https://rau.ua/ (accessed 27 June 2019).

8. Official site of Fozzy Group. Available at: https://fozzy.ua/ (accessed 27 June 2019).

9. Digital Marketing Tutorial. Available at: https://www.tutorialspoint.com/digital_marketing/index.htm (accessed 27 June 2019).

10. Yak pracyuvaly ukrayinski oflajn-rytejlery v 2018 roci [How Ukrainian offline retailers worked in 2018]. Available at: https://nachasi.com/2019/01/15/pidsumky-oflajn-rytejlu/ (accessed 27 June 2019).

Ponomarenko Ihor
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technologies and Design
Vinnikova Inna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ANALYSIS OF THE PRODUCT RETAIL MARKET IN UKRAINE

In modern conditions, the grocery retail market in Ukraine has certain prospects for growth. There are a number of demographic, economic and social factors for its gradual development. According to official figures, about 42 million people live in Ukraine, that is, there is a stable demand for food from a significant number of consumers. Along with this, a substantial part of goods is produced in the country due to the presence of agro-industrial complex, which, on the basis of available raw materials and thanks to the domestic industrial base, makes it possible to produce a wide range of food products. In Ukraine, there is active competition in the market of grocery retail, which is explained by a significant population. Significant impact on the company's profit is caused by the economic situation in the country, which acts as an indicator of the level of purchasing power of the population, especially in depressed regions and rural areas.

Taking into account national and regional peculiarities of Ukraine at certain time intervals and innovative technologies in the field of grocery retail, companies are forced to constantly pay attention to the adaptation of their own strategies in order to maximize the loyalty of the target audience. Along with bringing the value of goods and their assortment into line with the level of purchasing power of the population, the networks are actively experimenting with the format of trade establishments and their equipment with innovative equipment and specialized software.

A comprehensive study of the market of grocery retail involves analyzing the situation of the competitive environment and determining the position of the main players in the market. As of December 31, 2018, the leading position among the grocery networks in the FMCG market of Ukraine is ATB, which develops a relevant network of discounters (990 stores); Fozzy Group, which owns networks such as Silpo, Fora, Thrash !, Le Silpo, Favore (540 stores). It should be noted that these companies are expanding their own trading networks. During 2018 ATB opened 80 retail outlets, and Fozzy Group – 5 outlets.

The regional analysis of the trading networks interest in the opening of new shopping centres has shown that there is a shift of emphasis in the western regions of Ukraine. During 2018, one-third of new shopping centres were opened in the west of the country. The second largest number of open stores are the eastern regions of Ukraine – 21.6% of the objects of network operators.

In conditions of significant competition, trading networks, with significant investment resources, invest in innovation in the framework of marketing strategies. The above approach is put into the concept of dictation of marketing, which is an important trend of the present. On some networks, visitors can use Wi-Fi for free, along with these companies provide support for NFC payments through Android Pay, Apple Pay, and cards. Leading trading networks began to introduce self-checkout cashiers, focusing on self-checkout.

Another promising direction for retailers in the Ukrainian food market is the use of e-commerce. Although the share of customers ordering food on the Internet under current conditions is negligible, this technology enables to increase the volume of products sold in the medium and long term.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING COMPANIES OF UKRAINE ON THE EXAMPLE OF PRJSC "KREDMASH" AND WAYS TO OVERCOME THEM

УДК 338.45:62

Сакун Л.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Кременчуцький національний
університет імені
Михайла Остроградського
Вєдєніна Ю.Ю.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Кременчуцький національний
університет імені
Михайла Остроградського
Цимбал О.С.
студент
Кременчуцький національний
університет імені
Михайла Остроградського

Машинобудування є двигуном економіки будь-якої країни, тому розвиток підприємств машинобудівного комплексу має важливе місце у розвитку економіки країни загалом. У сучасних євроінтеграційних умовах велика увага має приділятися роботі саме машинобудівних підприємств, оскільки ефективність їхнього функціонування визначає продуктивність праці в інших галузях економіки будь-якої розвиненої країни або країни, що розвивається. У статті проведено аналіз машинобудівного підприємства ПрАТ «Кредмаш» та на його прикладі розглянуто проблеми машинобудівних підприємств України на шляху їхнього розвитку в сучасних умовах. Під час проведення аналізу машинобудівного підприємства ПрАТ «Кредмаш» застосовано метод, який дає виокремити проблеми, що стосуються таких факторів розвитку підприємства, як виробнича, штатна та фінансова складові частини його роботи. Завдяки проведеному дослідженню вдалося виокремити основні проблеми, притаманні машинобудівним підприємствам України і запропонувати заходи щодо їх подолання.

Ключові слова: *машинобудування, підприємство, ПрАТ «Кредмаш», фінанси, штат, виробництво, інвестиції.*

Машиностроение является двигателем экономики любой страны, поэтому развитие предприятий машиностроительного комплекса занимает важное место в развитии экономики страны в целом. В современных евроинтеграционных условиях большое внимание должно уделяться работе именно машиностроительных предприятий, поскольку эффективность их функционирования определяет производительность труда в других отраслях экономики любой развитой или развивающейся страны. В статье проведен анализ машиностроительного предприятия ЗАО «Кредмаш», и на его примере рассмотрены проблемы машиностроительных предприятий Украины на пути их развития в современных условиях. При проведении анализа машиностроительного предприятия ЗАО «Кредмаш» применен метод, который позволяет выделить проблемы, касающиеся таких факторов развития предприятия, как производственная, штатная и финансовая составляющие его работы. Благодаря проведенному исследованию удалось выделить основные проблемы, присущие машиностроительным предприятиям Украины, и предложить меры по их преодолению.

Ключевые слова: *машиностроение, предприятие, ЗАО «Кредмаш», финансы, штат, производство, инвестиции.*

Mechanical engineering is the engine of the economy of any country, therefore the development of enterprises of the machine-building complex occupies an important place in the development of the country's economy as a whole. In modern European integration conditions, great attention should be paid to the work of machine-building enterprises, since the efficiency of their functioning determines the productivity of labor in other sectors of the economy of any developed or developing country. In addition, a properly oriented strategic development of machine-building enterprises will perceive employment growth in the country and the solution of related problems, which will positively affect the economic and financial situation in the country as a whole. Among the main negative trends in the development of the machine-building industry in Ukraine can be noted a decrease in the profitability of enterprises and the efficiency of use of all types of production resources, as well as a reduction in the number of personnel. But the most acute are the problems associated with the state of the material and technical potential of enterprises: the low level of capacity utilization, the moral and physical deterioration of fixed assets, the lack of opportunities for their restoration. As a result, it becomes difficult for businesses to produce competitive products. Modern requirements for the quality of engineering products and fierce competition have led to the fact that the technological industries are loaded mainly with new equipment. Reproduction of fixed capital requires the activation of investment and innovation activity of enterprises, which is still low. At the same time, the sources of investment are mainly the own funds of enterprises. The article analyzes the machine-building enterprise PRJSC "Kredmash" and, by its example, examines the problems of machine-building enterprises of Ukraine on the way of their development in modern conditions. When analyzing the machine-building enterprise PrJSC "Kredmash", a method was used which allows to single out problems concerning such factors of the enterprise's development as the production, staff and financial components of its work. Thanks to the study, it was possible to identify the main problems inherent in the machine-building enterprises of Ukraine and to propose measures to overcome them.

Key words: *machine building, enterprise, PrJSC "Kredmash", finance, staff, production, investment.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах євроінтеграції України великого значення потребує увага до роботи підприємств машинобудівного комплексу, який є однією з провідних галузей промисловості. Ефективність функціонування машинобудівних підприємств визначає продуктивність праці в інших галузях економіки країни. Нині залишаються негативні тенденції розвитку цієї промислової галузі, що спонукає до аналізу стану справ сучасного ринку машинобудування, матеріально-технічного, ресурсного, інноваційного, інвестиційного, фінансового, маркетингового та трудового потенціалів підприємств машинобудівної галузі, визначення її сильних і слабких сторін та пошуку шляхів подолання наявних натепер проблем.

Аналіз попередніх досліджень. Дослідженнями у сфері проблем машинобудівної галузі промисловості України в розрізі останніх років займалися О. Мазуренок, О.О. Лабунець, Н.Г. Пігуль, О.В. Мороз та інші вітчизняні науковці та дослідники.

Постановка завдання. Метою статті є визначення проблем, притаманних сучасним машинобудівним підприємствам України, на прикладі

ПрАТ «Кредмаш» та визначення заходів щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування – одна з найважливіших галузей національної економіки, яка виробляє не тільки товари для споживачів, але і продукцію, спрямовану на виробництво товарів і послуг підприємствами інших галузей. Підприємства машинобудівної галузі є двигуном економіки країни, її основною рушійною силою, що покращує стан науково-технічного потенціалу країни та її місце у глобальному конкурентному середовищі в світі та міжнародному поділі праці.

Крім того, правильно спрямований стратегічний розвиток машинобудівних підприємств буде сприяти зростанню зайнятості в країні та вирішенню пов'язаних із цим проблем, що позитивно вплине на економіко-фінансову ситуацію в країні загалом [1].

Нині, як свідчать безліч науковців, інвестори все менше і менше вкладають свої кошти в розвиток підприємств вітчизняного машинобудування [2; 3; 4], внаслідок чого вони постійно перебувають у стані кредиторської та дебіторської заборгованостей, обмежені у власних ресурсах та мають низьку ефективність своєї діяльності.

Серед основних негативних тенденцій розвитку галузі машинобудування можна відзначити зниження прибутковості підприємств і ефективності використання всіх видів виробничих ресурсів, скорочення чисельності персоналу. Однак найбільш гострі проблеми пов'язані зі станом матеріально-технічного потенціалу підприємств: низький рівень використання виробничих потужностей, моральний і фізичний знос основних фондів, відсутність можливостей їх поновлення. Внаслідок цього підприємствам стає важко забезпечувати випуск конкурентоспроможної продукції. Сучасні вимоги до якості машинобудівної продукції і гостра конкуренція привели до того, що в технологічних галузях завантажено в основному нове обладнання. Відтворення основного капіталу вимагає активізації інвестиційно-інноваційної активності підприємств, яка поки залишається низькою. При цьому джерелами інвестицій здебільшого є власні кошти підприємств. Приплив іноземних інвестицій у машинобудівний комплекс відносно низький; головним чином об'єктами іноземного інвестування є підприємства автомобілебудування.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що перераховані вище проблеми не можуть бути вирішені тільки на рівні підприємств. Досягнення мети сталого розвитку підприємств машинобудівного комплексу пов'язане зі спільними діями з боку бізнесу і держави.

ПрАТ «Кредмаш» (Кременчуцький завод дорожніх машин) – один із найбільших у Європі виробників дорожніх машин. Основною продукцією заводу є асфальто-, ґрунто- та бетонозмішувальні установки (рис. 1) [5].

Перед визначенням основних проблем розвитку підприємства слід провести найбільш повний аналіз його роботи. Всі показники, що аналізуватимуться, повинні розглядатися в динаміці, порівняно з попередніми роками. Доцільним є розгляд трьох основних складових частин роботи підприємства, на яких тримається його функціонування і розвиток: виробництво, штат, фінанси.

Розглянемо складник виробництва. ПрАТ «Кредмаш» виготовляє продукцію, що застосовується в дорожньо-транспортному комплексі. У подальшому підприємство планує зберегти свою спеціалізацію і розширити номенклатуру продукції, що виготовляється, за рахунок розширення типажу та створення нових видів продукції.

Основними видами діяльності підприємства є: виробництво асфальто- і ґрунтозмішувальних установок, запасних частин, вузлів та агрегатів до них, автоцистерн для перевезення світлих нафтопродуктів, комбінованих дорожніх машин різного призначення, автобітумовозів, автогудронаторів, причіп-цистерн різної місткості, товарів

Рис. 1. Структура продукції, що виготовляється на ПрАТ «Кредмаш» за видами

народного споживання, чавунного, сталевого та кольорового литва.

У 2018 році підприємство працювало стабільно, про що свідчить незначне зростання обсягів виробництва порівняно з 2017 роком – 110,1% (у порівняних цінах). Було виготовлено 54 асфальто- та ґрунтозмішувальні установки (в тому числі 7 ґрунтозмішувальних), за 2017 рік – 50, в тому числі – 5.

Виготовлено запасних частин до будівельно-шляхової техніки на суму 266 827,6 тис. грн. (96,9% до 2017 року), товарів народного споживання на суму 89 655,4 тис. грн. (104,3% до 2017 року), кооперованих поставок – на суму 3376,1 тис. грн. (57,5% до 2017 року) (табл. 1) [5].

У 2019 році не очікується суттєвого розширення виробництва. Збільшення обсягів виробництва планується за рахунок виготовлення нових модифікацій асфальтозмішувальних установок та освоєння нових видів продукції для дорожнього будівництва.

Отже, можна говорити про темпи стабільного зростання виробництва. Але поряд із цим постають проблеми, що заважають цьому. Сюди можна віднести і неналежну підтримку у придатному стані робочого обладнання, і велику кількість обладнання, що зазнало зносу або є морально застарілим, і недостатню матеріальну і технологічну базу, а отже, і про спричинене цими наявними проблемами неповне використання виробничої потужності підприємства. Крім того, значну вагу має недостатня інноваційна діяльність підприємства, але це є загальногалузевою проблемою: в Україні, за даними Держстату за 2017 рік, інновації фінансуються лише 16,2% із кількості промислових підприємств [6]. Через таку значну кількість проблем виробничого характеру падає якість продукції, вона втрачає конкурентоспроможність на міжнародному ринку, попит на неї неухильно зменшується, що і призводить до зменшення обсягів виробництва [2].

Другою складовою частиною функціонування підприємства є трудова. Достатня забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва.

Кількість середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу в розрізі останніх років відображено на рис. 2.

З діаграми (рис. 2) видно, що за останні роки динаміка середньої чисельності персоналу значно погіршила свої показники. Причиною таких змін був початок кризового становища в Україні, в тому числі і економічного, саме тому в 2013–2015 роках на підприємствах проводилося скорочення працівників, Але, незважаючи на це, підприємство має тенденцію до перспективного зростання: у 2018 році середньооблікова чисельність працюючого персоналу порівняно з 2017 роком збільшилася на 1,9% і становила 2073 особи [5].

Заробітна плата, навпаки, підвищувалася, це ми можемо простежити на рис. 3.

Крім того, зазначаються факти зміни розміру фонду оплати праці, його збільшення або зменшення відносно попереднього року. У зв'язку зі зростанням обсягів виробництва фонд оплати праці порівняно з 2017 роком збільшився на 30,3% і становив 286 153,6 тис. грн. (рис. 4).

У роботі підприємства виникають деякі проблеми, пов’язані з персоналом, – сюди можна віднести недостатню заробітну плату робітників та фахівців, спричинену як внутрішніми чинниками, такими як нерівномірний розподіл коштів із фонду заробітної плати, більша частина яких спрямована на утримання управлінської ланки, так і зовнішніми, серед яких постає проблема інфляційних процесів в нашій країні, і внаслідок цього реальна заробітна плата залишається майже на тому ж рівні.

Крім того, підприємство має в своєму складі велику кількість фахівців середньої кваліфікації, а більша кількість висококваліфікованих – близькі до досягнення пенсіонного віку, що пов’язано з відтоком молодої робочої сили за кордон.

Таблиця 1

Показники виробництва та реалізації продукції ПрАТ «Кредмаш» за 2016–2018 роки

№ з/п	Найменування показника	Роки		
		2016	2017	2018
1	Обсяг реалізації товарної продукції, тис. грн.	505922,3	884744,2	1068665,2
2	Обсяг виробництва товарної продукції (у діючих цінах відповідного року), тис. грн.	504120,7	885115,7	1066499,6
3	Виробництво основних видів продукції:			
3.1	Асфальто- та ґрунтозмішувальні установки, шт.	31	50	54
3.2	Запасні частини до дорожно-будівельної техніки (у діючих цінах відповідного року), тис. грн.	167210,6	254998	266827,6
3.3	Товари народного споживання (у діючих цінах відповідного року), тис. грн.	65502,7	84544,6	89655,4

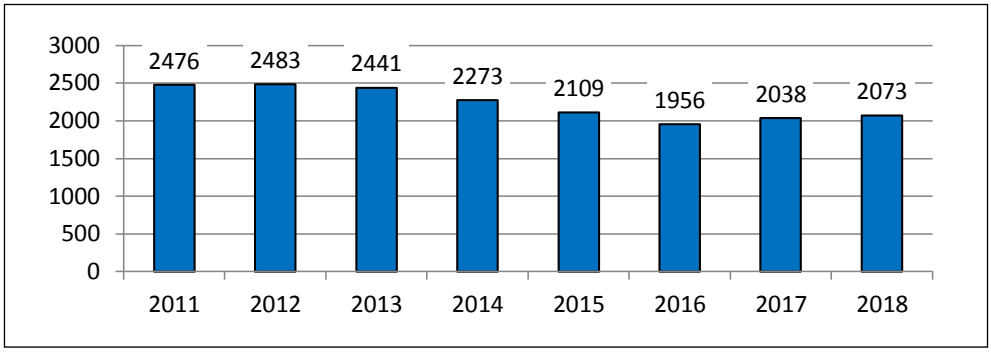


Рис. 2. Динаміка середньооблікової чисельності працівників ПрАТ «Кредмаш» за 2011–2018 рр.

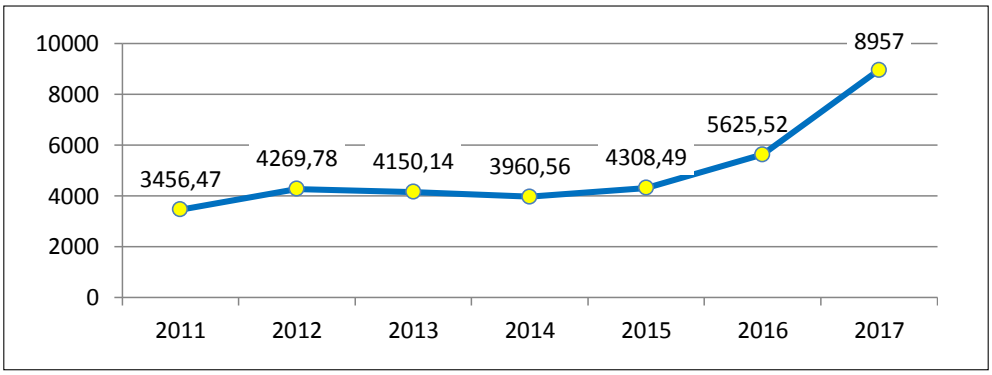


Рис. 3. Динаміка стану середньомісячної заробітної плати ПрАТ «Кредмаш» у 2011–2017 рр., грн.

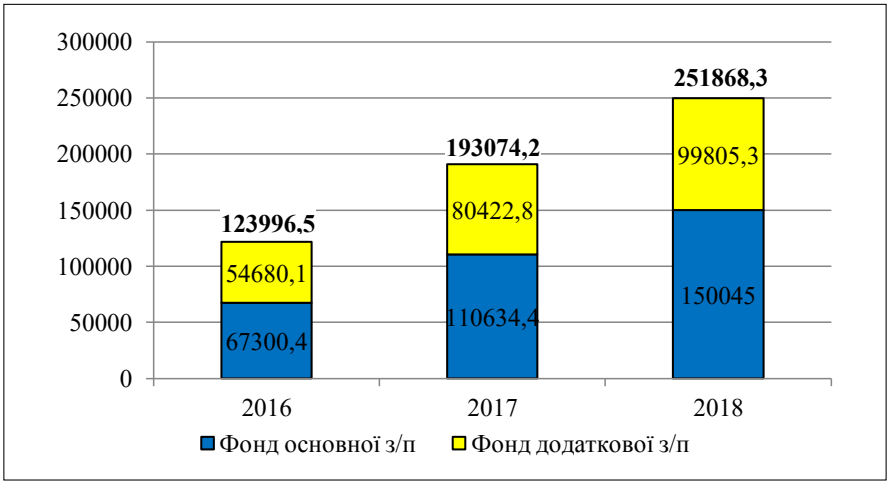


Рис. 4. Динаміка змісту фонду оплати праці ПрАТ «Кредмаш» у 2016–2018 рр., грн.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що підприємство має зростаючі тенденції у розвитку свого кадрового потенціалу, але для більшого прогресу має подолати деякі проблеми.

Розглянемо третій складник функціонування будь-якого підприємства, без якої воно не зможе функціонувати взагалі і досягнення прогресу якої є найголовнішою метою підприємства, – фінансовий.

Фінансова діяльність ПрАТ «Кредмаш» спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової й кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

У табл. 2 наведено фінансові результати акціонерного товариства за період 2014–2018 рр. [5].

Протягом аналізованого періоду простежуються такі зміни: у 2015 році стан аналізованих показників погіршився порівняно з попереднім роком, те ж саме повторилося і в минулому, 2018 році. Проте така хвилеподібна форма зміни показників не є причиною для прогнозування збитковості організації, оскільки вони дуже сильно залежать від сучасної економічної ситуації в країні, а саме від інфляційних процесів та курсів валют. Саме тому чистий прибуток то збільшується, то зменшується, а показник чистого доходу невпинно зростає: витрати на сировину швидко змінюються в обидва боки залежно від ситуації, а дохід від реалізації збільшується за рахунок зменшення ціни національної валюти. Крім того, якщо аналізувати динаміку наскрізно, за кожним парним роком, то можна простежити динаміку до збільшення фінансового результату, валового та чистого прибутку. Обсяги чистого доходу з 2014 до 2018 року зростали, а обсяги чистого прибутку в 2015 році скоротилися порівняно з 2014 роком на 21 853 грн., проте вже у 2016 році їхній стан покращився, а в останньому році вони скоротилися на 30 886 грн. порівняно з попереднім.

Собівартість протягом останніх 5 років збільшилася майже в 3 рази (табл. 3), це зумовлено збільшенням обсягу виробництва продукції.

Фінансовий стан підприємства є досить стабільним, враховуючи збільшення валового прибутку в 2018 році порівняно з 2016 роком на 69 625 грн. та збільшення чистого прибутку цих же років на 13 449 грн. (див. табл. 2). Такі зміни є позитивними, адже за збільшення прибутку на підприємстві збільшується рентабельність і покращується репутація на ринку [5].

У фінансовому складнику роботи підприємства можна виділити такі основні проблеми, як недостатнє інвестування підприємства, основною часткою якого є реінвестовані власні кошти підприємства [3], нестабільність динаміки показників фінансової результативності, недостатнє фінансування з боку держави [2; 3], а також втрату багатьох каналів і значне зменшення експорту до російського ринку збуту, пов'язану з подіями останніх років, що змінили зовнішньоекономічний та зовнішньополітичний вектор України в сторону Західної Європи [7].

Проаналізувавши три основні складові частини функціонування ПрАТ «Кредмаш» (рис. 5), ми можемо запропонувати такі заходи щодо поліпшення ситуації з розвитком машинобудівного підприємства в сьогоднішніх умовах:

1. Пошук інвесторів, насамперед закордонних, у співпраці з МФК, ЄБРР та ЄІБ, у зв'язку з відсутністю доступу до фінансування за вигідними відсотковими ставками в Україні.

2. Пошук нових каналів та ринків збуту, нових економічних зв'язків та/або посилення вже наявних, поліпшення просування товарів на експорт.

3. На основі отримання коштів із перших двох пунктів є доцільною поступова заміна обладнання на більш автоматизоване, посилене фінансування інновацій.

4. Підвищення заробітної плати фахівців і виробничого персоналу, покращення умов праці, залучення висококваліфікованої робочої сили.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі вищевикладеного можна зазначити, що розвитку машинобудівного підприємства нині заважають багато проблем. Це застаріле обладнання, недостатні матеріальна та технічна база, малокваліфіковані працівники, недостатня реальна заробітна плата, недостатнє інвестування як із боку держави, так і з боку приватних інвесто-

Таблиця 2

Фінансові результати ПрАТ «Кредмаш» за 2014–2018 роки, тис. грн.

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	442030	442070	513613	894583	1074933
Валовий прибуток	113085	89707	106881	191489	176506
Фінансовий результат від операційної діяльності	65708	37968	61039	115506	77896
Фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування	65111	38173	63221	117347	79534
Чистий прибуток	50863	29010	51434	95769	64883

Таблиця 3

Обсяги собівартості реалізованої продукції за період 2014–2018 рр., тис. грн.

Роки					Темп приросту, %
2014	2015	2016	2017	2018	
328 945	352 363	406 732	703 094	898 427	**30,8**

Рис. 5. Проблеми функціонування ПрАТ «Кредмаш»

рів, зменшення ринку збуту продукції, нестабільна динаміка фінансових показників і, як наслідок, мала конкурентоспроможність вітчизняних машинобудівних підприємств на світовому ринку.

На основі визначених проблем було запропоновано низку заходів щодо поліпшення ситуації, що склалася натепер на підприємствах машинобудівної галузі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорожкіна Г.М., Цимбал О.С. PEST-аналіз як інструмент управління стратегією машинобудівних підприємств. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності* : матеріали V Міжнародної наукової конференції, м. Кременчук, 28-29 листопада 2018 р. Кременчук, 2018. С. 253–256.

2. Мазуренок О. Тенденції розвитку машинобудівної галузі України в аспектах державної політики. *Схід*. 2018. № 2. С. 19–24.

3. Лабунець О.О., Грушевицька А.Б. Вплив інвестицій на розвиток машинобудівної галузі України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 5. Том 1. С. 105–109.

4. Пігуль Н.Г., Пігуль Є.І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 444–449.

5. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.06.2019).

6. Офіційний сайт ПрАТ «Кредмаш». URL: https://kredmash.com/ua (дата звернення: 25.05.2019).

7. Мороз О.В., Левашова С.М. Вплив конкурентного середовища на збутову діяльність машинобудівного підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 13. С. 129–132.

REFERENCES:

1. Dorozhkina H. M., Tsymbal O. S. (2018) PEST-analiz yak instrument upravlinnia stratehiieiu mashynobudivnykh pidpryiemstv [PEST analysis as a tool for managing the strategy of machine-building enterprises]. Proceedings of the *Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku natsionalnoho hospodarstva v umovakh hlobalnoi nestabilnosti: materialy V Mizhnarodnoi naukovoi konferentsii* (Ukraine, Kremenchuk, November 28–29, 2018), Kremenchuk: Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku natsionalnoho hospodarstva v umovakh hlobalnoi nestabilnosti, pp. 253–256.

2. Mazurenok O. (2018) Tendentsii rozvytku mashynobudivnoi haluzi Ukrainy v aspektakh derzhavnoi polityky [Trends in the development of the engineering industry of Ukraine in the aspects of public policy]. *East*, no. 2, pp. 19–24.

3. Labunets O.O., Hrushevytska A.B. (2016) Vplyv investytsii na rozvytok mashynobudivnoi haluzi Ukrainy [The impact of investment on the development of the engineering industry in Ukraine]. *Bulletin of the Khmelnitsky National University*, no. 5, vol. 1, pp. 105–109.

4. Pihul N.H., Pihul Ye.I. (2018) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy [The current state and prospects of development of the machine-building complex of Ukraine]. *Economy and society*, no. 15, pp. 444–449.

5. State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 20 June, 2019).

6. Official site of PrJSC “Kredmash”. URL: https://kredmash.com/ua (accessed: 25 May, 2019).

7. Moroz O.V., Levashova S.M. (2017) Vplyv konkurentnoho seredovyshcha na zbutovu diialnist mashynobudivnoho pidpryiemstva [Influence of the competitive environment on the sales activity of a machine-building enterprise]. *Market infrastructure*, no. 13, pp. 129–132.

Sakun Lesya
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Vedenina Julia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Tsymbal Olexandr
Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING COMPANIES OF UKRAINE ON THE EXAMPLE OF PRJSC "KREDMASH" AND WAYS TO OVERCOME THEM

The purpose of the article. In modern conditions of European integration of Ukraine, attention to the work of enterprises of the machine-building complex, which is one of the leading industries, is of great importance. The efficiency of the functioning of machine-building enterprises determines labor productivity in other sectors of the country's economy. At present, there are still negative trends in the development of this industrial sector and this prompts an analysis of the state of affairs of the modern engineering market, material, technical, resource, innovation, investment, financial, marketing and labor potentials of engineering enterprises, identifying its strengths and weaknesses and finding ways to overcome existing problems at the moment.

The main purpose of the article is to study the problems that arise today at the enterprises of the machine-building complex in Ukraine by the example of PrJSC "Kredmash" and the search for ways to resolve them.

Methodology. The article used such methods of scientific knowledge as analysis, synthesis, abstraction, induction, deduction, analogy, systems approach and others.

Results. The article conducted a deep analysis of the work of PrJSC "Kredmash". Were analyzed the main factors of the enterprise: production, staff and finances. Due to the analysis of each of the factors, negative tendencies and main problems that exist on PrJSC "Kredmash" and similar enterprises were noted.

The development of the machine-building enterprise in today's conditions is hampered by many problems. Outdated equipment, inadequate material and technical base and low level of production automation were highlighted among the problems with production. Such problems as low-skilled workers, low real wages and a rather low class of working conditions are associated with personnel. Financial ones include insufficient investments from both the state and private investors, a reduction in the product sales market due to the deterioration of the geopolitical situation with the Russian Federation, and unstable financial indicators. As a result, low competitiveness of domestic machine-building enterprises in the world market.

Based on these problems, a number of measures were proposed to improve the situation at the enterprises of the machine-building industry of Ukraine.

Practical implications. A study of the activities of a domestic machine-building enterprise in modern conditions, the definition of problems that exist in it and the proposal of ways to solve these problems can be used at enterprises of the studied industry to determine tactical goals and vectors of development and financing.

Value/originality. The article proposes a systematic approach to finding and solving problems in an enterprise, which consists in dividing them into production, labor and financial ones and takes into account their dependence and interrelation. On its basis, proposed measures to eliminate problems existing at the enterprise. In addition, the use of this method can be generalized and applied to enterprises of another industry.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

INTELLIGENT DECISION SUPPORT SYSTEM IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

УДК 658.5: 33.330.005.5

Синиціна Ю.П.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
Каут О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
Фонарева Т.А.
старший викладач кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України

У статті проведено дослідження використання нейронних мереж у інтелектуальній системі підтримки прийняття рішень на підприємстві та сформульовано модель аналізу, її зміст та впровадження. Розглянуто та обґрунтовано результати порівняльного аналізу різних нейромережевих методів прогнозування. Визначені переваги застосування нейромереж у інтелектуальній системі підтримки прийняття рішень. Розроблено програмний продукт, за допомогою якого здійснюється аналіз та відбір тактичних рішень на основі прогнозних результатів, отриманих за допомогою нейронних мереж. Описано програмний інтерфейс. Визначено, що найкращі прогнозні властивості для побудованої математичної моделі ІСППР демонструє генетичний алгоритм за використання радіально-базисних функцій. Приведено параметри налаштування алгоритмів навчання та нейромережі загалом. Проаналізовані тестові запуски та наведені обґрунтовані висновки за результатами дослідження.

Ключові слова: *прогнозування, нейронна мережа, програмний продукт, інтелектуальна система підтримки прийняття рішень, статистика.*

В статье проведено исследование использования нейронных сетей в интеллектуальной системе поддержки принятия решений на предприятии и сформулирована модель анализа, ее содержание и внедрение. Рассмотрены и обоснованы результаты сравнительного анализа различных нейросетевых методов прогнозирования. Определены преимущества применения нейронных сетей в интеллектуальной системе поддержки принятия решений. Разработан программный продукт, с помощью которого осуществляется анализ и отбор тактических решений на основе прогнозных результатов, полученных с помощью нейронных сетей. Описан программный интерфейс. Определено, что лучшие прогнозные свойства для построенной математической модели ИСППР демонстрирует генетический алгоритм при использовании радиально-базисных функций. Приведены параметры настройки алгоритма обучения и нейросети в целом. Проанализированы тестовые запуски и приведены обоснованные выводы по результатам исследования.

Ключевые слова: *прогнозирование, нейронная сеть, программный продукт, интеллектуальная система поддержки принятия решений, статистика.*

The article studied the use of neural networks in the intelligent decision support system at the enterprise and drafting the model of analysis, its content and implementation. Taking into account modern tendencies of improved management of business and possibilities of communication and information technologies, intelligent decision support systems is a perspective direction of management automatization. Data difficulty is defined by the need to integrate a significant amount of information; also, information processing is practically impossible without up-to-date computing technology. One of the main priorities of the enterprise management is the much improvement of the strategic decision support system, its harmonic development through the implementation of neural networks in the enterprise management system, what leads to the positive tendency of development of the set of enterprise indicators and characteristics as a whole, thorough analysis, and rational use of potential. In the modern business environment, the processes of analysis, monitoring, detection of errors, automatic notification in economic and social aspects and other factors of perspective planning and forecasting play the leading role in competitiveness and the effectiveness of company performance. Due to the conducted study of advantages and disadvantages of the previously mentioned methods of analysis and development of propositions in DSS, it is understood that algorithm of intelligent DSS (or IDSS) is the basis of the work. If to be more precise, it is the neural networks and their ability to forecast because of the learning possibility. The results of the comparative analysis of different neural networks methods of forecasting are considered and justified. The advantages of using neural networks in intelligent decision support system are written. The software product by which the analysis and choice of tactical decisions is conducted on the foundation of forecasting results of neural networks has been developed. The program interface is discussed. It is understood that the genetic algorithm with the use of radial basis function demonstrates the best forecasting features for the built mathematic model IDSS. The configuration options of educational algorithms and neural networks are provided. Test launches are analyzed and justified conclusions are made.

Key words: *forecasting, neural network, software product, intelligent decision support system, statistics.*

Постановка проблеми. Система підтримки прийняття рішень призначена для підтримки багатокритеріальних рішень у складному інформаційному середовищі. Інформаційна складність визначається необхідністю врахування великого обсягу даних, обробка яких без допомоги сучасної обчислювальної техніки практично нездійсненна. У цих умовах число можливих рішень, як правило, дуже велике, і вибір найкращого з них «на око», без усебічного аналізу може призводити до грубих помилок. Інтелектуальні системи підтримки прийняття рішень з урахуванням сучасних тенденцій вдосконалення управління підприємствами та можливостей комунікаційно-інформаційних технологій є актуальним та перспективним напрямом автоматизації управлінської праці [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах ведення бізнесу провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства відіграють процеси аналізу, моніторингу, виявлення помилок, автоматичного оповіщення в економічних та соціальних аспектах та інших чинниках перспективного планування та прогнозування ситуації [2]. Нова інформаційна технологія ґрунтується насамперед на інтелектуальних технологіях і теорії штучного інтелекту. Питання застосування інформаційно-аналітичних систем прийняття

рішень досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: С.М. Братушка, М.А. Демиденко, В.Ф. Ситник, С.О. Суботін, Л.В. Щавельов та ін. У роботах авторів Т.А. Фонарьової, В.О. Петренко, О.М. Притоманової, К.М. Бушуєва наведено теоретичне обґрунтування застосування математичних методів прогнозування та моделювання в економіці, але не визначено місце та роль нейронних мереж в інтектектуальній системі підтримки прийняття рішень у процесі управління підприємством [3].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження можливостей нейромережевих методів прогнозування в інтелектуальній системі підтримки прийняття рішень у процесі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу і розробок пропозицій в СППР використовуються такі методи: інформаційний пошук, інтелектуальний аналіз даних, пошук знань у базах даних, міркування на основі прецедентів, імітаційне моделювання, еволюційні обчислення і генетичні алгоритми, нейронні мережі, ситуаційний аналіз, когнітивне моделювання та ін. Завдяки проведеному аналізу переваг та недоліків вищезгаданих методів визначено, що у цьому дослідженні будуть використані можливості інтелектуальної СППР або ІСППР, оскільки в основі роботи такої системи лежить метод штучного інтелекту, а саме нейронні мережі та здатність їх до прогнозування завдяки можливості навчання.

Нейронна мережа – сукупність нейронних елементів і зв’язків між ними. Основний елемент нейронної мережі – це формальний нейрон, що здійснює операцію нелінійного перетворення суми добутків вхідних сигналів на вагові коефіцієнти. Для навчання мережі використовуються різні алгоритми навчання та їх модифікації. Дуже важко визначити, який навчальний алгоритм буде найшвидшим під час вирішення того чи іншого завдання. Найбільший інтерес для нас становить алгоритм зворотного поширення помилки, який є ефективним засобом для навчання багатошарових нейронних мереж прямого поширення. Алгоритм мінімізує середньоквадратичну помилку нейронної мережі. Для цього з метою налаштування синоптичних зв'язків використовується метод градієнтного спуску в просторі вагових коефіцієнтів і порогів нейронної мережі. Для прискорення процедури навчання замість постійного кроку навчання запропоновано використовувати адаптивний крок навчання α(t). Алгоритм із адаптивним кроком навчання працює в 4 рази швидше. На кожному етапі навчання мережі він вибирається таким, щоб мінімізувати середньоквадратичну помилку мережі [4].

Для прогнозування систем на базі НМ найкращі якості показує гетерогенна мережа, що складається з прихованих шарів із нелінійною функцією активації нейронних елементів та вихідного чи лінійного нейрона. Недоліком більшості розглянутих нелінійних функцій активації є те, що область вихідних значень їх обмежена відрізком [0,1] або [-1,1]. Це приводить до необхідності масштабування даних, якщо вони не належать вказаним вище діапазонам значень. У роботі запропоновано використовувати логарифмічну функцію активації для вирішення завдань прогнозування, яка дає змогу отримати прогноз значно точніший, ніж під час використання сігмоїдної функції.

Велику роль для ефективності навчання мережі грає архітектура НС. У роботі використовувалася тришарова НС, яка дає змогу апроксимувати будь-яку функцію з як завгодно заданою точністю. Точність визначається числом нейронів у прихованому шарі, але за занадто великої розмірності прихованого шару може наступити явище, зване «перенавчання мережі». Для усунення цього недоліку необхідно, щоб число нейронів у проміжному шарі було значно меншим, ніж число тренувальних образів. З іншого боку, за дуже маленької розмірності прихованого шару можна потрапити в небажаний локальний мінімум.

Нейромережі та програмні пакети на їх основі цікаві не самі по собі, а як інструмент вирішення практичних завдань. Ось чому дуже актуальним є дослідження та порівняльний аналіз різних нейромережевих методів прогнозування. У попередніх наших роботах розглянуто роль, місце та порівняльний аналіз різних нейромережевих методів прогнозування у маркетинговій інформаційній системі управління підприємством [5]. У цій роботі запропоновано використання результатів порівняльного аналізу нейромережі та програмних пакетів на їх основі у інтелектуальній системі підтримки прийняття рішень у процесі управління підприємством, а саме:

1. Багатошаровий нейрон і алгоритм зворотного поширення помилки (АЗПП). Алгоритм має багато переваг, нейронна мережа з АЗПП або спорідненими алгоритмами є чи не єдино прийнятним засобом для вирішення завдання прогнозування в разі складної залежності між вхідними факторами і результуючими характеристиками, особливо якщо останні мають векторне подання.

2. RBF-мережі. Головною відмінністю між RBF-мережею і нейромережами, які навчаються за допомогою алгоритму АЗПП, є те, що перші забезпечують глобальну апроксимацію нелінійного відображення, тоді як другі – локальні.

3. Мережі зустрічного поширення. На відміну від НМ з АЗПП, мережі зустрічного поширення (МЗП) призначені для початкового швидкого моделювання. Мережу зустрічного поширення рекомендується використовувати для попереднього прогнозування (для цього досить на входи навченої мережі подати тільки вектор X і отримати на

виході і X, і Y). Порівняно з НМ з АЗПП мережа МЗП вчиться значно швидше, але точність результату нижча.

Таким чином, у процесі проведеного дослідження виявлено такі переваги нейромереж: успадкування певних механізмів роботи мозку; можливість універсальної апроксимації безперервних залежностей; здатність до відновлення інформації у разі руйнування або видалення певної частини нейромережі; паралельна обробка інформації. До недоліків нейромереж можна віднести: відсутність чіткої теорії і механізмів інтерпретації функціонування і результатів роботи; низьку швидкість навчання і необхідність розроблення алгоритмів уникнення «паралічу», перенавчання та попадання в локальні оптимуми; необхідність вибору нейромережевих парадигм і розроблення відповідних формалізацій для вирішення конкретних завдань. Зазначені переваги є передумовою того, що нейромережеві технології досить привабливі для вивчення, дослідження й удосконалення, а також розроблення систем, у яких інтегровані нейронні мережі та інші методи мають ще обмежене практичне застосування. Значною мірою це визначається якістю програмного забезпечення, яке базується на реалізації нейропарадигм, а також необхідністю виконання значного обсягу робіт, пов'язаного із попередньою підготовкою апріорних даних і визначенням архітектури та структури нейронних мереж. Тому прогнозування майбутніх процесів не може бути ефективно здійснено лише шляхом використання нейромережевих технологій, необхідним є і знання їх «інфраструктури».

За допомогою статистичних даних у пакеті EXCEL проведемо оцінку параметрів структурних рівнянь побудованої математичної моделі. Оцінимо статистичну значущість кожного рівняння за допомогою критерію Фішера, обчислимо коефіцієнт детермінації R^2 та перевіримо на критерій Стьюдента кожен параметр відповідного рівняння побудованої моделі. Зведені результати наведені у табл. 1.

Як можна побачити з отриманих результатів після оцінки параметрів системи симультативних (одночасних) рівнянь, коефіцієнт детермінації деяких структурних рівнянь далеко не найкращий, окрім того, одне з рівнянь виявилося статистично незначущим за критерієм Фішера. Тобто прогнозування за оціненими за допомогою 2МНК параметрами проводити неможливо. Для того щоб визначитися зі структурою нейромережі, було проведено тестові випробування. Так, на вхід нейромережі завжди подається кількість незалежних змінних відповідного структурного рівняння. А от для визначення кількості нейронів на прихованому шарі було проведено тестові запуски. За результатами аналізу визначено, що результати роботи програми за різних структур нейромережі доволі цікаві.

Для побудованої моделі найкращі прогнозні властивості демонстрували нейромережі із 3–4 нейронами на прихованому шарі. Це можна пояснити розміром вибірки статистичних даних та кількістю нейронів на вхідному шарі (рівно кількості змінних у відповідному структурному рівнянні). Для цього для кожної пари (алгоритм; тип мережі) проводили навчання та фіксували результати. Аналізуючи результати, доходимо висновку, що найкращі прогнозні властивості для побудованої математичної моделі ІСППР демонструє генетичний алгоритм за використання радіально-базисних функцій. Отриману відсоткову похибку для нашої статистичної вибірки за побудованою математичною моделлю можна вважати прийнятною.

Створений програмний продукт дасть змогу моделювати та прогнозувати показники макросередовища як внутрішнього, так і зовнішнього ринку, на якому планує працювати підприємство. Також одним з основних завдань є участь у тендерах, тому гостро постає проблема розрахунку про-

Таблиця 1

Статистичний аналіз значущості рівнянь

Структурне рівняння	Параметрична форма структурного рівняння отриманого за 2МНК	R^2	F-статистика (критерій Фішера)	Висновок про статистичну значимість рівняння
1)fchn= f1(MINC,ASAV)	fchn=-0,1321*MINC+0,5873*ASAV	0,824	97,327	Стат.значимо
2)ASAV= f2(MINC, EU)	ASAV=28551449,5*MINC+(-0,0417)*EU	0,777	40,071	Стат.значимо
3)MINC= f3(CE,MINC(t-1))	MINC=0,8155*CE+0,9833*MINC(t-1)	0,945	189,088	Стат.значимо
4)CE=f4(p,WR,ane)	CE=474,7*p+60014163*WR+115428,0151*ane	0,830	38,100	Стат.значимо
5)gcf=(gdp(t-1))	gcf=0,0708*gdp(t-1)	0,556	18,762	Стат. не значимо
6)saldo= f6(XG,XS,MG,MS)	saldo=3,81*XG+0,61*XS-1,67*MG+0,105*MS	0,995	1029,229	Стат.значимо

гнозної вартості проекту для підприємства, яка з легкістю реалізується з використанням цього програмного продукту

Специфіка ІСППР із нейронною мережею, яка пропонується у роботі, полягає в тому, що здійснюється аналіз та відбір тактичних рішень на основі прогнозних результатів, отриманих за допомогою нейронних мереж.

Призначений для користувача інтерфейс (рис. 1) являє собою програмний комплекс, котрий повинен забезпечити просту і зручну взаємодію між системою і кінцевим користувачем.

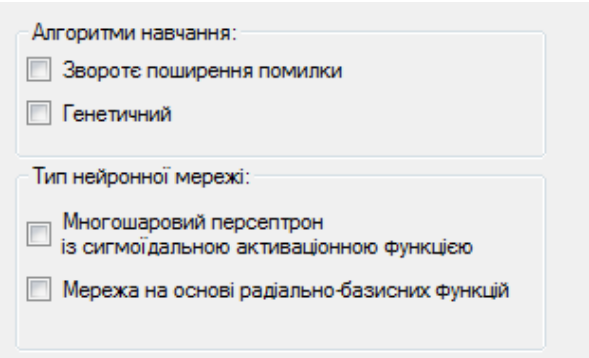


Рис. 1. Обрання конфігурацій

Він включає різні сценарії (меню) роботи. При цьому робота користувача, у ролі якого виступає експерт-маркетолог, зводиться до вводу необхідних вхідних даних для отримання прогнозного значення за допомогою ІСППР, на основі якого буде прийняте управлінське рішення. Після запуску програмного продукту користувачу дається можливість обрати тип алгоритму навчання та структури нейронної мережі, тобто налаштувати програмний продукт.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, така інтелектуальна система підтримки та прийняття рішень дасть змогу приймати найважливіші рішення в інтерактивному режимі, аналізувати, планувати і контролювати різні маркетингові заходи і проектувати їх за принципом «що, якщо». На цій основі з'являється можливість ієрархічного прийняття рішень. У результаті велике коло досить складних завдань, яке раніше могло виконуватися лише кваліфікованими фахівцями у сфері маркетингу, за допомогою систем підтримки рішень може бути реалізовано також фахівцями суміжних підрозділів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інтелектуальні системи підтримки прийняття рішень / О.В. Нестеренко, та інш., за ред. П.І. Бідюка. Київ. Національна академія управління, 2016. 188 с.

2. Демиденко М.А. Системи підтримки прийняття рішень: навч. посіб. Дніпро: Національний гірничий університет, 2016. 104 с.

3. Петренко В.О. Теоретичне обґрунтування застосування математичних методів прогнозування та моделювання в економіці. *Економічна кібернетика: моделювання соціально-економічних систем: монографія* / Т.А. Фонарьова, В.О. Петренко, О.М. Притоманова, К.М. Бушуєв. Дніпро. 2017. С. 138-148.

4. Петренко В.О., Бушуєв К.М., Савчук Л.М., Фонарьова Т.А. Застосування нейронних мереж в системах підтримки та прийняття рішень маркетингової інформаційної системи підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва.* 2018. № 3(67). С. 43–52.

5. Синиціна Ю.П., Шпортько Г.Ю., Бушуєв К.М. Роль та місце маркетингової інформаційної системи в процесі управління маркетингом підприємства сфери послуг. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти:* Зб. наук. праць за матер. III Всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 28–29 березня 2019 р. Дніпро, 2019. С. 506–509.

REFERENCES:

1. Nesterenko O.V. (2016) *Intelektualni systemy pidtrymky pryiniattia rishen* [Intelligent decision support systems]. Kiev: National Academy of Management. (in Ukrainian).

2. Demydenko, M.A. (2016). *Decision support systems* [Systemy pidtrymky pryiniattia rishen]. Dnipro: Natsionalnyi hirnychyi universytet. (in Ukrainian).

3. Fonareva T.A., Petrenko V.O., Pritomanov O.M., Bushev K.M. (2017) Teoretychne obgruntuvannia zastosuvannia matematychnykh metodiv prohnozuvannia ta modeliuvannia v ekonomitsi [Theoretical substantiation of the application of mathematical methods of forecasting and modeling in economics]. *Ekonomichna kibernetyka: modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh system* [Economic Cybernetics: Simulation of Socio-Economic Systems]. Dnipro: NMetAU, pp. 138-148.

4. Petrenko V.O., Bushev K.M., Savchuk L.M., Fanareva T.A. (2018) *Zastosuvannya neyronnih merezh v sistemah pIdtrimki ta priynyattya rIshen marketingovoyi Informatsiynoyi sistemi pidpriemstva* [Application of Neural Networks in Systems of Support and Decision Making of the Marketing Information System of the Enterprise]. *Project management and production development*, vol. 3 (67), pp. 43–52.

5. Synytsina Yu.P., Shportko G.Yu.,. Bushev K.M. (2019) Rol ta mistse marketynhovoi informatsiinoi systemy v protsesi upravlinnia marketynhom pidpryiemstva sfery posluh [The role and place of a marketing information system in the management of the marketing of service sector enterprises]. Proceedings of the *Modern problems of accounting, analysis, audit and taxation of economic entities: theoretical, practical and educational aspects* (Ukrainian, Dnipro, March 28–29, 2019), Dnipro: NMetAU, pp. C. 506–509.

Synytsina Yuliia
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine
Kaut Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine
Fonareva Tatiana
Senior Instructor at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine

INTELLIGENT DECISION SUPPORT SYSTEM IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

The purpose of this article. The purpose of this article is the research of the use of neural networks in the intelligent decision support system at the enterprise and drafting the model of analysis, its content and implementation.

Taking into account modern tendencies of improved management of business and possibilities of communication and information technologies, intelligent decision support systems is a perspective direction of management automatization. Data difficulty is defined by the need to integrate a significant amount of information; also, information processing is practically impossible without up-to-date computing technology.

The methodology of the study. One of the main priorities of the enterprise management is the much improvement of the strategic decision support system, its harmonic development through the implementation of neural networks in the enterprise management system, what leads to the positive tendency of development of the set of enterprise indicators and characteristics as a whole, thorough analysis, and rational use of potential.

In the modern business environment, the processes of analysis, monitoring, detection of errors, automatic notification in economic and social aspects and other factors of perspective planning and forecasting play the leading role in competitiveness and the effectiveness of company performance.

Results. In the research, the following advantages of neural networks are recognized: inheritance of certain mechanisms of brain function and the possibility of universal approximation of continuous dependencies; information resilience at fracture or disposal of the section of the neural network; parallel information processing. Apart from that, there are several disadvantages: absence of a clear theory and mechanisms of interpretation of functioning and results of the work; low pace of learning, necessity to elaborate algorithms to avoid “paralysis”, retraining and hit to the local optimum; need for choice of neural networks paradigms and design of appropriate formalizations in order to solve a certain task.

The indicated benefits are the precondition of the fact that neural network technologies are attractive enough for learning, investigation and improvement. Also, the development of systems with integrated neural networks and other methods have limited practical implementation.

Practical significance. The software product by which the analysis and choice of tactical decisions are conducted on the foundation of forecasting results of neural networks has been developed.

The program interface is discussed. It is understood that the genetic algorithm with the use of radial basis function demonstrates the best forecasting features for the built mathematic model IDSS.

Consequently, such intelligent decision support system makes it possible to take critical decisions in the interactive regime, gives an opportunity to analyze, plan and control different marketing events and to design them on the principle “what if”. On that basis, there is a possibility of hierarchical decision-making. As a result, the big circle of complicated tasks, which could previously be carried out by qualified specialists in the field of marketing, now can be performed by the specialists of related branches with the help of decision support systems.

Value/originality. The results of the comparative analysis of different neural networks methods of forecasting are considered and justified. The advantages of the use of neural networks in the intelligent decision support system are specified. The configuration options of educational algorithms and neural networks are provided. Test launches are analyzed and justified conclusions are made.

ВИВЧЕННЯ РИНКУ І ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РИНКУ КОРМІВ ДЛЯ ДОМАШНІХ ТВАРИН

MARKET RESEARCH AND DEMAND MAKING IN THE PET FOOD MARKET

УДК 634.51(477) (045)

Сіренко С.О.
к.т.н., доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Визначено тенденції розвитку світового ринку корму для домашніх тварин. Проаналізовано сучасний стан ринку кормів для домашніх тварин в Україні. Висвітлено основних учасників, які формують даний ринок. З метою встановлення тенденцій, які визначають сучасний розвиток ринку кормів для домашніх тварин та визначення лояльності споживачів до торгових марок проведене опитування потенційних покупців, яке проводилося шляхом заповнення анкет в присутності інтерв'юера. Описано результати опитування потреб покупців корму для домашніх тварин. На їх основі зроблені висновки про необхідність розвитку одного з найважливіших напрямів, над яким українським виробникам кормів для домашніх тварин необхідно працювати. Здійснено огляд світового ринку кормів для домашніх тварин, на його основі зроблено висновки про необхідність збільшення обсягів постачання на міжнародні ринки всі різновидів кормів для домашніх тварин, формування нових каналів збуту, зокрема на ринки країн Північної Європи.

Ключові слова: *маркетинговий аналіз, маркетингові дослідження, корм для домашніх тварин, опитування покупців, товарні бренди, анкетування.*

Определены тенденции развития мирового рынка корма для домашних животных. Проанализировано современное состояние рынка кормов для домашних животных в Украине. Представлено основных участников, которые формируют данный рынок. С целью установления тенденций, которые определяют современное развитие рынка кормов для домашних животных и определения лояльности потребителей к торговым маркам проведен опрос потенциальных покупателей, которое проводилось путем заполнения анкет в присутствии интервьюера. Описаны результаты опроса потребностей покупателей корма для домашних животных. На их основе сделаны выводы о необходимости развития одного из важнейших направлений, над которым украинским производителям кормов для домашних животных необходимо работать. Осуществлен обзор мирового рынка кормов для домашних животных, на его основе сделаны выводы о необходимости увеличения объемов поставок на международные рынки все разновидностей кормов для домашних животных, формирование новых каналов сбыта, в частности на рынки стран Северной Европы.

Ключевые слова: *маркетинговый анализ, маркетинговые исследования, корм для домашних животных, опросы покупателей, товарные бренды, анкетирование.*

The need for timely establishment of pet food production according to the needs of consumers is an urgent task of domestic and foreign producers. The solution to this task required marketing research, which allowed studying the structure of demand and the patterns of its making in the domestic market. The research task was to study the market and demand making in the domestic pet food market, to develop proposals for the formation of a market portfolio of domestic producers of pet food for making marketing decisions on their entry into international markets. Development tendencies of the world pet food market are determined. The current state of the pet food market in Ukraine is analysed. The most powerful world producers, whose products are in demand around the world, are highlighted, and the main participants who form this market in Ukraine are presented. It is noted that business activity associated with the production of pet food in Ukraine exists for only 20 years, whereas in developed countries of Europe and the USA similar products are sold for more than 150 years. In order to identify the trends that determine the current development of the pet food market and to determine consumer loyalty to brands, a survey of potential buyers was conducted by using questionnaires in the presence of the interviewer. The results of a survey of the needs of consumers of pet food are described. On this basis, conclusions are drawn on the need to develop one of the most important directions on which Ukrainian producers of pet food need to work. A review of the world pet food market is carried out, based on which it is concluded on the need to increase the supply of all pet food types to international markets, to form new sales channels, in particular, to the markets of Northern European countries. Implementation of the results of the marketing analysis of the demand for pet food will contribute to the sound managerial decision-making and the effective provision of pet food to consumers and will improve the financial performance of enterprises.

Key words: *marketing analysis, marketing research, pet food, customer survey, commodity brands, questionnaire.*

Постановка проблеми. Ринкова зміни економіки України вимагають орієнтації виробництва на попит населення. Необхідність своєчасного встановлення обсягів виробництва кормів для домашніх тварин відповідно до потреб споживачів є невідкладним завданням вітчизняних та зарубіжних виробників. Розв'язання даного завдання потребує використання маркетингових досліджень, які дозволять вивчити структуру попиту та закономірності його формування на вітчизняному ринку. Здійснення маркетингового аналізу попиту має надзвичайно важливе значення для вітчизняних виробників, оскільки в умовах ринкових відносин їх потенційні можливості використовуються не в повній мірі. Впровадження результатів маркетингового аналізу попиту на корми для домашніх тварин сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, ефективному забезпеченню споживачів кормами для домашніх тварин, поліпшить фінансові результати діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження дають підстави зробити висновки про те, що незважаючи стрімке зростання світового ринку кормів для домашніх тварин, вітчизняний ринок демонструє не використаний потенціал, а тому може виступити одним із перспективних видів діяльності української економіки. Проблеми, пов'язані із застосуванням маркетингового аналізу попиту в сучасних умовах, є одними з найакту-

альніших через відсутність необхідних теоретичних розробок, недосконале інформаційне забезпечення, непідготовленість фахівців, які могли б проводити необхідні маркетингові дослідження [5]. У науковій і періодичній літературі майже немає публікацій, що досліджують сучасні тенденції розвитку ринку кормів для домашніх тварин.

Вивчення та узагальнення досвіду економічно розвинутих країн і пропозицій вітчизняних науковців свідчать про необхідність подальшого дослідження проблеми маркетингового аналізу попиту відповідно до особливостей економіки України і специфіки ринку кормів для домашніх тварин. Існування багатьох нез'ясованих питань створює об'єктивну необхідність для вивчення вітчизняного ринку кормів для домашніх тварин і формування попиту на ньому.

Постановка завдання. Завданням даної статті є вивчення ринку і формування попиту на вітчизняному ринку кормів для домашніх тварин. Розроблення пропозиції щодо формування ринкового портфеля вітчизняних виробників корму для домашніх тварин для прийняття маркетингових рішень щодо їх виходу на міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок кормів для домашніх тварин у 2018 р. оцінювався в 87,08 млрд. дол. У 2019 році Північна Америка є найбільшим географічним сегментом ринку і займає близько 39,2% загального ринку кормів для домашніх тварин. Продовольча індустрія для домашніх тварин є однією з тих галузей, які добре працюють, незважаючи на економічний спад. Найбільші світові ринки кормів для домашніх тварин у США, Франції, Японії та Німеччині, на які припадає понад половину обсягу продажів кормів для домашніх тварин.

Зростає попит у світі і на українську продукцію для домашніх тварин. Зараз вже кожна десята тонна кормів експортується за межі країни. За останні роки обсяги експорту зросли більш ніж в три рази. Причому, з кожним роком темпи росту тільки збільшуються. Ринок кормів для домашніх тварин сегментується за типом тварин (собаки, кішки, птахи та інші види тварин), типом продукту (сухий корм для домашніх тварин, вологі корми для домашніх тварин, ветеринарні дієти, ласощі / закуски та органічні продукти), типом інгредієнтів (похідні, похідні рослин, зернові та зернові продукти та інші види інгредієнтів), каналом продажу (спеціалізовані зоомагазини, інтернет-продаж, гіпермаркети та інші канали продажів), типо ціноутворення (економічний сегмент, сегмент преміум-класу та сегмент супер-преміум) і географією (Північна Америка, Європа, Азіатсько-Тихоокеанський регіон і решта світу).

За проведеними дослідженнями відомо, що понад третина домогосподарств мають домашніх тварин. Традиційно, власники домашніх тварин годують своїх вихованців залишками та відходами з сімейних страв. Проте споживачі зараз усвідомлюють, що домашні продукти харчування домашніх тварин складаються з окремих елементів харчування, а домашні тварини повинні харчуватися різноманітною їжею.

Підвищився попит на продукцію місцевого виробництва та натуральну продукцію, оскільки добре перетравлюються домашніми тваринами [6]. Корм для домашніх тварин преміального класу та спеціалізовані корми мають вищі обсяги продажу ніж корм для тварин середньої цінової категорії. Крім того, тенденція до гуманізації домашніх тварин призвела до збільшення свідомості їх господарів про здоров'я і сформувала попит на корми для домашніх тварин без цукрів, зерен, барвників та інших хімічних добавок.

За результатами опитування власників домашніх тварин визначено, що в світі 68% домогосподарств мають домашню тварину. Витрати на домашніх тварин в зросли з 41,2% у 2009 році до 69,4% у 2019 році.

Ринок кормів для домашніх тварин є фрагментованим. Проте є найпотужніші світові виробники, продукція яких користується попитом у всьому світі: торгові марки J. M. Smucker, Pamplona Capital Management, Spectrum Brands Holdings і Nestle Purina Petcare.

Бізнес-діяльність пов'язана з виробництвом кормів для домашніх тварин в Україні існує лише 20 років, у той час як у розвинених країнах Європи і США подібні товари продаються більше 150 років [3]. При цьому як стверджують аналітики компанії Euromonitor International український ринок кормів для домашніх тварин характеризується як швидкозростаючий [3, 7]. Вважається, що Україна знаходиться на 8 місці в ТОП- 10 швидкозростаючих ринків кормів для домашніх тварин. Однак, домінують на українському ринку кормів іноземні виробники, зокрема з таких країн як Угорщина, Росія, США, Франція і інші і лише в 2003 році в Україні була заснована компанія «Кормотех», яка сьогодні стала провідним вітчизняним виробником кормів для домашніх тварин, ввійшовши в ТОП-50 найбільших європейських виробників, яка істотно наростила виробництво, збільшивши свій портфель до 350 позицій і налагодивши експорт своєї продукції у 18 країн світу. На даний час бренди компанії «Кормотех» займають лідируючу позицію серед виробників у галузі виготовлення кормів для тварин в Україні: ТМ «Optimeal», ТМ «Club 4 Paws», ТМ «Мяу», ТМ «Гав» і Private Cable.

ТОВ «Кормотех» є першим вітчизняним виробником сухих кормів для домашніх тварин високого класу. Можливості компанії настільки широкі, що вона виготовляє всі види корму для домашніх тварин. Виробнича потужність ТОВ «Кормотех» складає 5 тонн продукції на годину. Таким чином, за рік,

компанія може виготовляти до 15 тис. тонн кормів для домашніх тварин. В перспективі потужності можуть збільшитись до 20 тис. тонн на рік.

Кожен вид кормів для домашніх тварин розробляється на основі винаходу спеціалістів Kormotech – IMMUNITY SUPPORT MIX – та збагачений цілою низкою компонентів необхідних для підтримки імунітету домашніх тварин. При цьому раціони повністю відповідають основним критеріям безпеки FEDIAF (Європейської Федерації Виробників Харчування для тварин) та стандарту ISO 22 000 [4].

З метою встановлення тенденцій, які визначають сучасний розвиток ринку кормів для домашніх тварин та визначення лояльності споживачів до торгових марок ТМ «Optimeal», ТМ «Club 4 Paws», ТМ «Мяу», ТМ «Гав» і Private Cable було проведене дослідження шляхом опитування потенційних покупців. Анкетуваня проводилося шляхом заповнення анкет в присутності інтерв'юера. На перше запитання «У вас є домашні тварини?» ствердно відповіли лише 60%. Найбільше серед них було власників кішок 45%, вони пояснюють це тим, що за кішками доглядати набагато легше ніж за собаками, власників яких – 35%. 10% респондентів є власниками хом'ячків, ще 7% – папуг. Інші не такі популярні види тримають 3% опитаних (рис. 1).

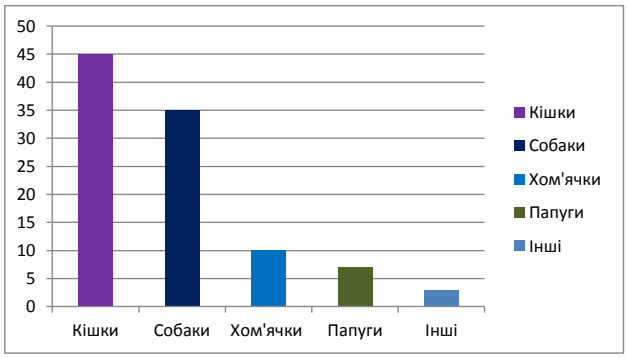


Рис. 1. Структура видів домашніх тварин у опитаних, %

Далі респондентами виступали власники кішок та собак. На друге питання «Ви годуєте домашніх тварин готовим кормом?» «Так» відповіли лише 45% респондентів, з них 30% молодих людей, 10% середнього віку та 5% старшого віку.

На питання «Наскільки часто Ви годуєте домашніх тварин готовим кормом?» респонденти відповіли так (рис. 2):

На питання «Якими критеріями Ви керуєтесь при виборі корму?» респонденти відповіли (рис. 3).

На питання «Чи є у вас улюблена торгова марка?» лише 73% відповіли «Так», решта ж купують будь-який корм.

На питання «Які торгові марки ви знаєте?» більшість опитаних назвали такі: Whiskas, Felix, Royal Canin, Клуб 4 Лапи, Мяу, Гав.

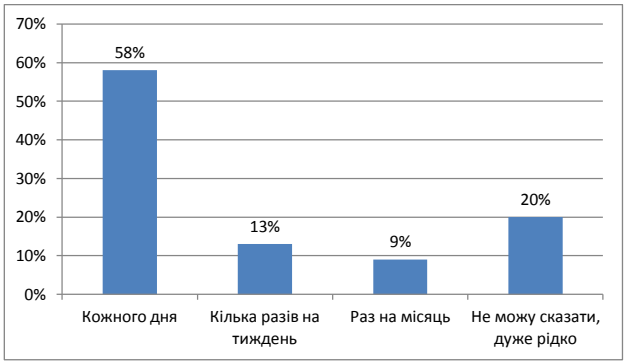


Рис. 2. Структура відповідей на питання анкети «Наскільки часто Ви годуєте домашніх тварин готовим кормом?».

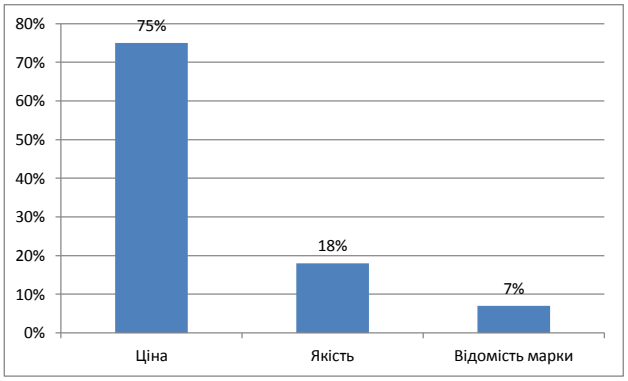


Рис. 3. Структура відповідей на запитання анкети «Якими критеріями Ви керуєтесь при виборі корму?».

На питання «Ви чули про такі торгові марки: Клуб 4Лапи, Opnimeal, Мяу, Гав?» всі опитані відповіли ствердно, так як і на питання чи купували вони продукцію цих торгових марок.

На питання, чи задовольнила їх покупка 75% відповіли «Так», а 25% відповідно «Ні».

На питання «Що Ви можете сказати про ці торгові марки?» 85% опитаних говорячи про ТМ «Мяу» та «Гав» кажуть «недорогі, але якісні», ще 7% говорячи про ТМ «Клуб 4 Лапи» кажуть, що ціна завищена. ТМ «Optimeal» не дуже популярна через свою високу ціну. Тобто кожен із респондентів хоча б раз купував продукцію компанії, більшість із них лояльно відносяться до неї. Деякі респонденти є постійними клієнтами. Щоб підвищити лояльність своєї продукції, виробникам потрібно враховувати, що зниження ціни на корми для домашніх тварин впливає на вибір даної товарної групи українськими споживачами.

Щодо діяльності найбільшого виробника ТОВ «Кормотех» на вітчизняному ринку кормів для домашніх тварин, визначено, що підприємство виробляє сухі та вологі корми для домашніх тварин, пропонує широкий товарний асортимент: товари – стандарт і товари преміум класу. Торгові марки «МЯУ!» та «ГАВ!» визначаються виробником, як бюджетні, хоча їх вартість не значно

нижча ніж варітсть продукції преміум класу «КЛУБ 4 ЛАПИ». ТОВ «Кормотех» застосовує різні канали розподілу: оптові та роздрібні посередники, фірмові магазини. Кожен з респондентів хоча б раз купував продукцію компанії, деякі є постійними покупцями корму для домашніх тварин.

Висновки з проведеного дослідження. Ринок кормів для домашніх тварин в Україні існує близько 20 років, тому за обсягами він суттєво відстає від лідируючих світових ринків, проте обсяги реалізації кормів для домашніх тварин в Україні мають тенденцію до зростання. На даному ринку спостерігається жорстка конкуренція, проте вітчизняні виробники знаходять можливості успішного просування кормів для домашніх тварин на українському ринку. ТОВ «Кормотех» успішно конкурує з відомими міжнародними брендами, але виходячи із проведеного дослідження, одним із найважливіших напрямів, над яким підприємству необхідно працювати є розширенням асортименту кормів для домашніх тварин середньої цінової категорії, оскільки 75% респондентів керуються при виборі товару саме ціною. Враховуючи, що попит на корми для домашніх тварин українських виробників у світі зростає, і, що кожна десята тонна експортується за межі України, вважаємо, що ТОВ «Кормотех» необхідно збільшувати обсяги постачання на міжнародні ринки всі різновидів кормів для домашніх тварин, виходити на нові ринки збуту, зокрема на ринки країн Північної Європи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колесніков В. П. Маркетингові дослідження як інструментарій прийняття ефективних управлінських рішень при виході на українські та міжнародні ринки. *Прометей*. 2013. № 1. С. 168–171.

2. Фалович А.С. Якісні методи досліджень поведінки споживачів. *II Міжнародна науково–методична конференція Форум молодих економістів-кібернетиків «Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід»*. 2011. С. 245-247.

3. Про бізнес: Виробництво кормів для котів і собак. URL: http://pro-biznes.com.ua/idei-deya-biznesu/virobnictvo-koztiv-dlja-sobak-i-kishok.html. (дата звернення: 24.06.2019)

4. Офіційний сайт ТОВ «Кормотех». URL: http://kormotech.com/ru/ (дата звернення: 24.06.2019).

5. Ковінько О. М. Маркетинговий механізм управління підприємствами в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу: Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. URL: http://abstracts.donnu.edu.ua /article/view/5658/5684 (дата звернення: 24.06.2019).

6. Ковінько О.М. Міжнародні ринки аграрної продукції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* 2016. № 2. С. 65–76.

7. Мамчин М.М. Ринок кормів для домашніх тварин в Україні: маркетингові аспекти. Економіка і суспільство. 2018. № 14. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/27.pdf (дата звернення: 24.06.2019)

REFERENCES:

1. Kolesnikov V. P. (2013) Marketynhovi doslidzhennia yak instrumentarii pryiniattia efektyvnykh upravlinskykh rishen pry vykhodi na ukrainski ta mizhnarodni rynky. [Marketing research as a tool for effective management decisions when entering Ukrainian and international markets]. *Prometei*. [Prometheus]. № 1. S. 168–171.

2. Falovych A.S. (2011). Yakisni metody doslidzhen povedinky spozhyvachiv. [Qualitative research methods for consumer behavior]. *II Mizhnarodna naukovo–metodychna konferentsiia Forum molodykh ekonomistiv-kibernetykiv «Modeliuvannia ekonomiky: problemy, tendentsii, dosvid»*. [II International scientific and methodical conference Forum of young economists-cybernetics "Modeling of economy: problems, trends, experience]. S. 245-247.

3. Pro biznes: Vyrobnytstvo kormiv dlia kotiv i sobak. [About business: Production of feed for cats and dogs]. Available at: http://pro-biznes. com.ua/idei-deya-biznesu/virobnictvo-koztiv-dlja-sobak-i-kishok.html. (accessed: 24.06.2019)

4. Ofitsiinyi sait TOV «Kormotekh». Available at: http://kormotech.com/ru/ (accessed: 24.06.2019)

5. Kovinko O. M. (Tanasiichuk A.M.) Marketynhovyi mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvamy v umovakh mizhnarodnoi dyversyfikatsii biznesu [Marketing mechanism of enterprise management in the conditions of international business diversification]: Dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia doktora ekonomichnykh nauk. [Dissertation for obtaining a scientific degree of the doctor of economic sciences]. Available at: http://abstracts.donnu.edu.ua/article/view/5658/5684 (accessed: 19.06.2019).

6. Kovinko O.M. Mizhnarodni rynky ahrarnoi produktsii. [International Rinki Agrarian Production] *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*. [Foreign trade: economics, finance, law]. 2016. № 2. S. 65–76.

7. Mamchyn M.M. Rynok kormiv dlia domashnikh tvaryn v Ukraini: marketynhovi aspekty. [Rinok kormiv for homemade products in Ukraine: marketing aspects]. *Ekonomika i suspilstvo.* [Economy and Suspension]. 2018. № 14. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/27.pdf (accessed: 24.06.2019)

Sirenko Svitlana
Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Commodity Research,
Examination and Trade Business
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

MARKET RESEARCH AND DEMAND MAKING IN THE PET FOOD MARKET

The need for timely establishment of pet food production according to the needs of consumers is an urgent task of domestic and foreign producers. The solution to this task required marketing research, which allowed studying the structure of demand and the patterns of its making in the domestic market.

Study and generalization of the experience of economically developed countries and the proposals of domestic scientists indicate the need to further study the problem of marketing analysis of demand according to the features of the Ukrainian economy and the specifics of the market for feed for domestic animals. The existence of many unclear questions creates an objective need for the study of the domestic market for pet food and demand generation in it.

The research task was to study the market and demand making in the domestic pet food market, to develop proposals for the formation of a market portfolio of domestic producers of pet food for making marketing decisions on their entry into international markets.

Development tendencies of the world pet food market are determined. The present state of the pet food market in Ukraine is analysed. The most powerful world producers, whose products are in demand around the world, are highlighted, and the main participants who form this market in Ukraine are presented. It is noted that business activity associated with the production of pet food in Ukraine exists for only 20 years, whereas in developed countries of Europe and the USA similar products are sold for more than 150 years.

According to studies, more than a third of households have domestic animals. Traditionally, pet owners feed their pets with residues and waste from family dishes. However, consumers are now aware that domestic pet food consists of individual food items, and pets should eat a variety of meals. Demand for locally produced and natural products has increased since they are well digested by pets. Premium pet food and specialized feeds have higher sales than pet food in the middle-priced category. Moreover, the tendency towards humanization of domestic animals has led to an increase in the awareness of their owners about health and has created a demand for pet food without sugar, grains, dyes, and other chemical additives.

To identify the trends that determine the current development of the pet food market and to determine consumer loyalty to brands, a survey of potential buyers was conducted by using questionnaires in the presence of the interviewer. The results of a survey of the needs of consumers of pet food are described. On this basis, conclusions are drawn on the need to develop one of the most important directions on which Ukrainian producers of pet food need to work. A review of the world pet food market is carried out, based on which it is concluded on the need to increase the supply of all pet food types to international markets, to form new sales channels, in particular, to the markets of Northern European countries. Implementation of the results of the marketing analysis of the demand for pet food will contribute to the sound managerial decision-making and the effective provision of pet food to consumers.

КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС ГОТЕЛІВ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ МІСТА ЛЬВОВА
COMPETITIVE STATUS OF HOTELSTHE MIDDLE CLASS OF THE LVIV CITY

УДК 005.336:640.4

Скрипко Т.О.
д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту
і комерційної діяльності
Львівський інститут економіки і туризму
Романяк Х.В.
студентка
Львівський інститут економіки і туризму

У статті надано визначення конкурентного статусу, типи конкурентної поведінки підприємств. У межах аналізу кон'юнктури ринку наведено результати дослідження готельного бізнесу туристичного кластеру Львівської області. На підставі динаміки статистичної інформації обґрунтовано високий рівень конкуренції в готельному бізнесі міста та його інвестиційну привабливість. Зазначено чинники розвитку індустрії гостинності. Виявлено цінові категорії готелів, що користуються найвищим попитом серед гостей міста: budget, economy та midscale. У сфері послуг відіграють велику роль не лише цінові, а й нецінові методи конкуренції. На прикладі окремих готелів міста Львова проведено оцінювання рівня їхнього конкурентного статусу за фінансово-економічними, організаційними, маркетинговими, соціальними критеріями. Кращий статус зумовлено місцем розташування, досвідом, якістю обслуговування. Проте акценти зміщуються у бік креативності.

Ключові слова: *готель, конкуренція, конкурентний статус, конкурентоспроможність, якість забезпечення послуги, ефективність.*

В статье даны определения конкурентного статуса, типа конкурентного поведения предприятий. В рамках анализа рынка приведены результаты исследования гостиничного бизнеса туристического кластера Львовской области. На основании динамики статистической информации обоснован высокий уровень конкуренции в гостиничном бизнесе города и его инвестиционная привлекательность. Указаны факторы развития индустрии гостеприимства. Выявлены ценовые категории отелей, пользующихся высоким спросом среди гостей города: budget, economy и midscale. В сфере услуг играют большую роль не только ценовые, но неценовые методы конкуренции. На примере отдельных гостиниц Львова проведена оценка уровня их конкурентного статуса по финансово-экономическим, организационным, маркетинговым, социальным условиям. Выигрышный статус обусловлен месторасположением, опытом, качеством обслуживания. Однако акценты смещаются в сторону креативности.

Ключевые слова: *гостиница, конкуренция, конкурентный статус, конкурентоспособность, качество обеспечения услуги, эффективность.*

The article presents the results of the research of the hotel business market of the tourist cluster of Lviv region. The status of an object is position, rank in the hierarchy, structure or system. Competitive status is the position of the organization in a competitive struggle, a determinant of its position on the market. There are main types of competitive behavior: creative, adaptive and based on additional services. In the service sector, the first type of competitive behavior is most effective when the advantage is provided by introducing new components or new technologies. Creative competition helps to change the existing structure of supply and demand. Competitive status of an enterprise depends on: the composition of assets, experience in a particular market, financial resources, the state of technology, image, organizational culture, motivational system and strategy form the competitiveness of the enterprise. Increasing importance in competition for a customer acquires means of non-price competition. The development of the services market and the reasons for the increase in tourist flow in the region are considered. The practical application of evaluating the competitive position of hotels lies in the clear direction of improving the hotel's status. The main factors that give the company benefits: location, image, service standards. The effectiveness of the activity and the competitive status are interconnected at the macro level with the level of economic development, on the meso-regional ones with the regional and local development strategies, at the micro level, with the efficiency of management and many other exogenous and endogenous factors. The competitive position of the investigated three-star hotels reflects the differences in the development process of enterprises both in terms of satisfaction of public needs and the efficiency of production and economic activity. Successful companies are targeting a competitive strategy to protect against competitors by improving the technological, assortment, service activities, policies of individualization of demand.

Key words: *hotel, competition, competitive status, competitiveness, quality of service provision, efficiency.*

Постановка проблеми. Сучасний стан конкуренції на споживчому ринку України характеризується переважним розвитком цінової конкуренції між окремими продавцями товарів. Проте для підтримання конкурентоспроможності в індустрії гостинності організація повинна створювати нові переваги щонайменше зі швидкістю, з якою конкуренти зможуть копіювати наявні. Отже, для того, аби зберігати і розвивати підприємництво за допомогою стійкого утримання конкурентної переваги, необхідні оригінальні нововведення. У готельному бізнесі у туристичних кластерах, яким є м. Львів, спостерігається високий рівень конкуренції. Проблема стабільного функціонування в таких умовах є дуже актуальною. Важливим поштовхом для активного розвитку Львова як туристичної столиці України стала Програма розвитку туристичної галузі міста Львова на 2016–2022 роки, розроблена міською владою [14]. Метою реалізації цієї Програми є збільшення туристичних потоків, забезпечення міста стабільними прибутками, підвищення якості надання туристичних послуг, збільшення відсотка зайнятості населення Львова у галузі туризму та ін. У рамках зазначеної Програми вже удосконалюється система управління туристичною галуззю Львова (з 2017 року оновили структуру Управління туризму та створили при ньому Громадську раду), створюється сучасна та комфортна для гостей міста туристично-інформаційна інфраструктура, поширюється інформація про туристичний потенціал Львова на національному та міжнародному рівнях для посилення туристичного бренда міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням конкуренції, конкурентоспроможності, конкурентності присвячено багато праць відомих закордонних вчених з економічної теорії (А. Сміт), стратегічного менеджменту (М. Портер,

П. Друкер). Серед сучасних вітчизняних науковців, які досліджують питання конкурентного статусу підприємств, – О.В. Коваленко, С.М. Клименко, М.М. Мартиненко, О.Ф. Оснач, Т.В. Омельяненко, Н.М. Ушакова та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження – оцінювання конкурентного статусу окремих готелів міста Львова та виокремлення основних конкурентних переваг. Завданнями дослідження є: виокремлення вирішальних чинників конкурентних переваг готельного продукту з урахуванням сучасної кон'юнктури ринку індустрії гостинності в межах туристичного регіонального кластеру; обгрунтування взаємозв'язку між гендерною та професійною ознаками гостей і вимогами до готельних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статус – абстрактний багатозначний термін, що означає сукупність стабільних значень параметрів об'єкта або суб'єкта [1]. Коротко кажучи, статус об'єкта або суб'єкта – це його стан або позиція, ранг у будь-якій ієрархії, структурі, системі. Статус є динамічною характеристикою, однак майже завжди йдеться про те, що відбувається зараз. В економічній літературі дається різна інтерпретація дефініції «конкурентний статус». Основним тлумаченням конкурентного статусу є те, що це – позиція організації в конкурентній боротьбі, своєрідний визначник її положення на ринку [6].

О.В. Коваленко виокремлює три основних типи конкурентної поведінки: креативну, пристосувальницьку і базовану на додаткових послугах, пов'язаних із гарантійним обслуговуванням [5, с. 202]. На наш погляд, у сфері послуг найефективнішим є перший тип конкурентної поведінки, коли перевага забезпечується шляхом запровадження нових компонентів чи нових технологій тощо. Креативна конкуренція сприяє зміні наявної структури попиту і пропозиції.

Конкурентний статус підприємства залежить від багатьох чинників: складу активів, досвіду роботи на певному ринку, фінансових ресурсів, стану технології, іміджу тощо. Крім того, організаційна культура, мотиваційна система і стратегія формують конкурентоспроможність підприємства. Сильні і слабкі сторони, поєднані з ціннісними орієнтирами, визначають внутрішні (для підприємства) межі стратегії конкуренції [13].

Теоретичним підґрунтям дослідження конкурентного статусу готелів виступає низка передумов, що визначають конкурентоспроможність підприємства на споживчому ринку: рівень якості задоволення споживчого попиту, ефективність функціонування господарської системи та ресурсний потенціал [4].

Як уже зазначалося, цінові методи конкуренції, що є основними у сфері торгівлі, не спрацьовують на ринку готельних послуг, а надто тих, що орієнтовані на споживача із середнім та високим рівнем доходів. Засоби нецінової конкуренції мають усе більше значення у змаганні за клієнта.

Нині Львівщина активно розбудовує туристичний кластер. Чисельність відвідувачів Львова за 2015– 2016 роки зросла на 25%; серед іноземних туристів – із Польщі, Німеччини, Білорусі, США, Канади, Італії, Австрії, Туреччини. Більшість туристів зупиняється в готелях (24,2%), у родичів чи друзів (25,2%) та в апартаментах (22,7%). Згідно з рейтингом найдешевших туристичних міст світу американське видання Business Insider надало Львову пальму першості, адже, наприклад, турист може заплатити за житло в еквіваленті 25 доларів США. Американське агентство CNN склало рейтинг найкращих міст в Україні – 2017, які обов'язково необхідно відвідати (must visit), – Львів також посів перше місце [14].

Сучасний ринок готельної нерухомості Львова вважається досить розвиненим та інвестиційно привабливим. Зокрема, його відрізняє від інших українських міст велика концентрація тематичних та бутік-готелів. Порівняно з іншими містами і навіть столицею, де не відбувається значного зростання відвідувачів, у Львові динаміка туристичних потоків пов'язана з організацією міжнародних фестивалів високого рівня, спортивних заходів, реалізацією Програми розвитку туристичної галузі міста, збільшенням авіамаршрутів та інфраструктури в цілому.

Якщо аналізувати структуру готельного ринку Львова за обсягом номерного фонду, то понад 80% належить категоріям budget, economy та midscale, тобто середнього рівня. Така ж тенденція зберігається і з відкриттям нових готельних об'єктів. Найбільший приріст номерного фонду за 5–7 років відбувся в готелях категорій economy, midscale та upper midscale [14]. Натомість об'єктів міжнародного стандарту luxury є лише один. Отже, платоспроможний попит споживачів зумовлює структуру пропозиції.

Порівняльне оцінювання конкурентного статусу конкретних підприємств проведено за методикою О.Ф. Оснач за такими етапами: визначення кола підприємств-конкурентів, збір інформації про їхню діяльність, формування системи оціночних показників, обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки [8].

На початковому етапі (визначення кола конкурентів) ми порівняли умови, ресурси та результати роботи групи підприємств. Єдиний сегмент діяльності, визначений у межах міста, подібність елементного, якісного та цінового рівня готельного продукту, однаковість фаз життєвого циклу підприємств та основних стратегічних цілей розвитку дали підстави стверджувати, що готелі «Львів» і «Гетьман» є цілком зіставимими для порівняння. Формування системи оціночних показників відбу-

валося за такими основними критеріями: виторг, перелік та обсяг послуг, обсяг та структура капіталу, рентабельність діяльності та використання капіталу, обсяг та склад оборотного капіталу та його використання, продуктивність та ефективність праці, цінова політика, рекламна діяльність, організація господарських зв'язків, їхня стабільність та ефективність, професійний рівень керівників та спеціалістів, раціональність оргструктури, інформаційне забезпечення, новітність технологій обслуговування.

Окремі порівняльні характеристики вибраних готелів наведено у табл. 1.

За місткістю готель «Львів» є великим, за кількістю персоналу й обсягом річного доходу – середнім [9]. За позиціювання себе як тризіркового ціни є дещо вищими, ніж в конкурентів. Вважаємо, що вдале місце розташування є вирішальним чинником політики ціноутворення.

Економічний аспект ефективності бізнесу продемострував, з одного боку, значне зростання валового прибутку в готелі «Львів» (в 1,5 разу), однак, з іншого, обсяг чистого прибутку знизився внаслідок кредитного навантаження і здорожчання собівартості діяльності. У 2017 році здійснювався ремонт приміщень із залученням капіталовкладень у сумі 372 тис. грн. Позитивним є зростання майже на чверть порівняно з минулим періодом оборотних активів. Сума чистого прибутку зменшилася за 2 роки майже на третину, що зумовлено збільшенням собівартості послуг, зростанням витрат на оплату праці персоналу (державне підвищення мінімальної зарплати, збільшення штату персоналу ресторану), адміністративних витрат, ремонтно-інвестиційними видатками, а також недосконалістю діючої бізнес-моделі розвитку підприємства.

У ТОВ «Готель «Львів» відсутній маркетолог. Обов'язки збирати оцінки клієнтів за допомогою короткої анкети та ознайомлюватися періодично із відгуками у книзі відгуків і в інтернет-джерелах покладено на адміністратора. Це є слабким місцем в управлінні, адже підприємство не може добре орієнтуватися в ринкових мінливих умовах.

Натомість у «Гетьмані» працює відділ маркетингу, який очолює заступник директора з маркетингу і готельного управління. Проте висока плинність кадрів обслуговуючого персоналу зумовлена низьким рівнем оплати праці й авторитарним централізованим стилем управління.

З метою дослідження особливостей попиту гостей на послуги, мети і термінів розміщення, факторів вибору відповідних готелів для проживання в ньому тощо проведено анкетне опитування.

У вестибюлях готелів були розкладені анкетні листи, і працівники служби прийому і розміщення клієнтів пропонували гостям їх заповнити. Всього було заповнено 193 анкети, з них було відібрано для обробки 175. У процесі вибірки враховувалися: вік, стать, вид занять респонден-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика готелів «Гетьман» і «Львів»

Оціночні показники	«Гетьман»	«Львів»
Сертифікація	З 2001 р. офіційний статус 3-зіркового	Не сертифікований, лише позиціонується як 3-зірковий
Місткість	Належить до категорії малих (96 номерів)	Належить до категорії великих (220 номерів)
Наявність маттехбази для надання додаткових послуг	Актовий зал на 300 місць, зал для проведення фуршетів та презентацій на 80 місць, конференцзал на 50 місць, зал засідань на 50 місць, навчальна аудиторія на 50 місць.	конференс-залу, для семінарів на 100 місць
Цінова сегментна група	Середня	Вище середньої
Коефіцієнт використання місткості готелю середньорічний, %	53	60
Максимальне завантаження, %	65	85
Динаміка виручки, 2015/2017 рр., %	13,5%	28,4
Динаміка чистого прибутку,%	1,2	–28,5
Рентабельність продаж, %	16,1	23,6
Чисельність персоналу, осіб	101	96
Продуктивність праці (виручка на одного працівника), тис. грн.	65	168
Рентабельність активів, %	4,5	6,4
Номенклатура послуг, окрім проживання і харчування	Перукарня, стоматологічний кабінет, масажний кабінет, солярій, нотаріус, автостоянка з цілодобовою охороною на 80 автомобілів.	Банкомат, перукарня

Джерело: складено на основі [2; 3; 7]

тів. Більшість гостей (87,5%) становлять особи у віці до 50 років. За гендерною ознакою незначно переважають чоловіки, а за видом занять частка ділових людей (підприємців, менеджерів, службовців, спеціалістів становить 77,1%. Вперше відвідують місто Львів 35,4% респондентів, решта – вже повторно.

Виходячи з основної мети відвідування, респонденти розподілилися таким чином : туризм,розваги, відпочинок – 58,3%; вирішення ділових питань – 25%; лікування, медична консультація профілактичні заходи з метою оздоровлення – 9,4%; інші причини –7,3%.

Дві третини опитаних планує перебувати у готелі від одного до трьох днів, від 4 до 7 днів – 24%, і решта – на більш тривалий термін.

Згідно з дослідженням, більшість гостей (53,1%) обирає готель для проживання, виходячи з якості обслуговування, доброзичливості персоналу, оснащення номерів вигодами.

Досить велике значення має місцезнаходження готелю (16,7%) і вартість номера (15,6%). Питома вага інших факторів (імідж готелю, його категорія, пропозиція основних і додаткових послуг) становить 14,6%, тобто вони мають другорядне значення.

Структура джерел інформації для потенційних клієнтів щодо вибору готелю виявилася такою. Більшість респондентів (42,7%) вибирають готель на основі рекомендації родичів і знайомих. Велике значення має реклама на сайті в інтернеті (34,4%). Частина інформації надходить із реклами в ЗМІ (15,6%) та інших джерел (7,3%).

Клієнти полюбляють відвідувати той самий готель, якщо після першого відвідування у них зосталися приємні спогади. У цьому ж готелі наступного разу розміщується більшість гостей (53,1%).

Основними причинами зміни місце проживання після першого відвідування є такі :

– незручне розташування (30,2%);

– незадовільна якість обслуговування (22,9);

– недостатнє оснащення номерів вигодами (22,9%);

– не влаштувала ціна (18,8%).

Крім цього, певне значення має номенклатура додаткових послуг закладу. Загальну оцінку готелю «Гетьман» це не погіршило, тому що він має досить широку номенклатуру. Натомість слабким місцем для окремих клієнтів готелю «Львів» є брак безоплатних місць для паркування приватного автотранспорту.

Гіпотеза маркетингового дослідження конкурентного статусу стосувалася існування лінійної залежності між показниками, які визначають попит на туристичні послуги, зокрема гендерна ознака та вид професій (занять) гостей готелю.

З метою виявлення тісноти зв'язку між окремими показниками, які формують попит на товари і послуги, використано коефіцієнти кореляції Пірсона. Коефіцієнт кореляції Пірсона (позначають "R") характеризує лінійну залежність між двома змінними X та Y. Він широко використовується для вимірювання ступеня лінійної залежності між двома змінними.

Коефіцієнт кореляції Пірсона між двома змінними дорівнює сумі добутків відхилень, поділеній на добуток їх стандартних відхилень. Коефіцієнт кореляції набуває значень від −1 до +1. Значення +1 означає, що залежність між X та Y є лінійною, і всі точки функції лежать на прямій, яка відображає зростання Y при зростанні X. Значення −1 означає, що всі точки лежать на прямій, яка відображає зменшення Y за зростання X. Якщо коефіцієнт кореляції Пірсона дорівнює 0, то саме лінійної кореляції між змінними немає. Тіснота зв'язку вважається високою, якщо значення показника вище від 0,5.

Коефіцієнт Пірсона для чоловіків і жінок становив відповідно 0,95 і 0,93, що означає надзвичайно великий вплив на формування попиту на послуги готелю. Є тісний зв'язок між видом діяльності гостя готелю (підприємець, спеціаліст, студент тощо) та особливостями вимог на послуги з розміщення й проживання (значення коефіцієнту кореляції Пірсона в усіх випадках вище за 0,9).

При цьому для досліджених груп важливість факторів вибору готелю відрізняється. Наприклад, як основну мету відвідування міста Львова 56,1% опитаних підприємців вказують вирішення ділових питань (середній результат – 25%). На мету лікування й оздоровлення вказує 28,5% пенсіонерів та домогосподарок (середній результат – 9,4%). Майже 90% студентів та робітників мають можливість перебувати в готелі не більше трьох днів, за середнього значення 66,7%.

Ділові гості насамперед звертають увагу на якість обслуговування та місце розташування готелю (відповідно 28,6% і 18,8%). Готель «Гетьман» має за цим критерієм перевагу, оскільки має кращі умови для бізнес-туризму, ніж «Львів». Натомість краще місцерозташування, у центрі міста, має його конкурент. Для більшості робітників і студентів визначальним фактором вибору готелю є його вартість.

У процесі оцінки конкурентного статусу підприємств використано як кількісні, так і якісні показники щодо управління персоналом, основними та обіговими коштами, використання матеріальних і фінансових ресурсів, управління процесом обслуговування.

Узагальнюючим висновком щодо конкурентного положення готелів є дещо кращий статус готелю «Львів». Основні фактори, які надають підприємству переваги: місце розташування, імідж, дотримання стандартів обслуговування.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективність діяльності і конкурентний статус взаємопов'язані на макрорівні з рівнем економічного розвитку, на мезорівні – з регіональною та місцевою стратегією розвитку, на мікрорівні – з ефективністю менеджменту та багатьма іншими екзо- та ендогенними чинниками. Конкурентне становище досліджених трьохзіркових готелів відображає відмінності процесу розвитку підприємств як за ступенем задоволення суспільних потреб, так і за ефективністю виробничо-господарської діяльності.

Як показали результати моніторингу, не досить ретельно аналізувати чинники, які впливають на конкурентоспроможність, здійснювати контроль за їх впливом, потрібно ще й креативно розвиватися.

Успішні підприємства орієнтують конкурентну стратегію на захист від конкурентів за рахунок удосконалення технологічної, асортиментної, сервісної діяльності, а також політики індивідуалізації споживчого попиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Генеза ринкової економіки. Навчальний словник-довідник / За наук.ред Г. І. Башняніна, В. С. Іфтелічука. Київ.: Магнолія плюс, 2006. 688 с.
2. Готель «Гетьман» : веб-сайт. URL: http://hetman.lviv.ua (дата звернення: 24.06.2019).
3. Готель «Львів» : веб-сайт. URL: https://hotel-lviv.com.ua (дата звернення: 24.06.2019).
4. Економіка торговельного підприємства / За ред. Ушакової Н. М. Київ : Хрещатик, 2001. 800 с.
5. Коваленко О.В. Підприємництво та його організаційно-правові засади. Навчальний посібник. Київ : Видавництво ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. 400 с.
6. Мартиненко М.М. Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник. Київ : Каравела, 2006. 320 с.
7. Матеріали бухгалтерської та статистичної звітності ТОВ «Готель «Львів», ТОВ ГНК «Гетьман».
8. Оснач О.Ф., Пилипчук В.П, Л.П. Коваленко. Промисловий маркетинг: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 364 с.
9. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 98–104.
10. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей та діяльності конкурентів. / пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. Київ : Основи, 2000. 392 с.
11. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 12. Ст. 64.
12. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : підручник. Київ : Знання, 2011. 424 с.
13. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко та ін. Київ : КНЕУ, 2006. 527 с.
14. Управління туризму Львівської міської ради. Аналіз ринку готельної нерухомості ABHG, 2017 : веб-сайт. URL: http://www.artbuild.com.ua (дата звернення: 24.06.2019).

REFERENCES:

1. Bashnyanin G.I., Iftelichuk. V.S. (ed.) (2006) *Geneza rinkovoyi ekonomiki. Navchalnij slovnik-dovidnik* [Genesis of a market economy. Educational Dictionary-Directory]. Kyiv: Magnolia plus. (in Ukrainian).
2. *Gotel "Getman"* [Hotel "Getman"]. *Website*. Available at: http://hetman.lviv.ua (accessed 24 June 2019)
3. *Gotel "L'viv"* [Hotel "Lviv"]. *Website*. Available at: https://hotel-lviv.com.ua (accessed 24 June 2019)
4. Ushakova N.M. (ed.) E*konomika torgovelnogo pidpriyemstva* [Economy of the trade enterprise]. (2001) Kyiv: Hreshatik. (in Ukrainian).
5. Klimenko, S.M. and al. (2006) *Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriyemstva* [Managing the competitiveness of the enterprise]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
6. Kovalenko O.V. (2013) *Pidpriyemnictvo ta jogo organizacijno-pravovi zasadi* [Entrepreneurship and its organizational and legal principles]. Kyiv: *DZ "Luganskij Nacionalnij universitet imeni Tarasa Shevchenka* ["SI Lugansk National Taras Shevchenko University"] (in Ukrainian).
7. Martynenko M.M. (2006) *Strategichnij menedzhment* [Strategic management]. Kyiv: Karavela. (in Ukrainian).
8. Materiali buhgalterskoyi ta statistichnoyi zvitnosti TOV "Gotel "Lviv", TOV GNK "Getman" [Materials of accounting and statistical reporting of LLC "Hotel "Lviv", LLC "Hetman"]. (in Ukrainian) (unpublished).
9. Osnach O.F. (2009) *Promislovij marketing* [Industrial Marketing]. Kyiv: Centr uchbovoyi literaturi. (in Ukrainian).
10. Plikus I.J. (2012) *Potencial pidpriyemstva, jogo ocinka j transformaciya: ekonomichna ta buhgalterska interpretaciya* [Potential of an enterprise, its estimation and transformation: economic and accounting interpretation]. *Finansi Ukrayini* [Finance for Ukraine], no.4, pp. 98–104. (in Ukrainian).
11. Porter M. (2000) *Strategiya konkurenciyi: Metodika analizu galuzej ta diyalnosti konkurentiv* [Competition Strategy: A methodology for analyzing the industries and activities of competitors]. Kyiv : Osnovi. (in Ukrainian).
12. *Pro zahist ekonomichnoyi konkurenciyi* (2001) [On the protection of economic competition: The Law of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady* [Information from the Verkhovna Rada]. no12, ar.64. (in Ukrainian).
13. Skrypko T.O. (2011) Innovacijnij menedzhment [Innovation management] Kyiv : Znannia. (in Ukrainian).
14. U*pravlinnya turizmu Lvivskoyi miskoyi radi. Analiz rinku gotelnoyi neruhomosti* [Department of Tourism of Lviv City Council. Analysis of the hotel real estate market] (in Ukrainian). ABHG, 2017. Available at: http://www.artbuild.com.ua (accessed 24 June 2019)

Skrypko Tetyana
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor at Department of Management and Business
Lviv Institute of Economics and Tourism
Romaniak Christina
Student
Lviv Institute of Economics and Tourism

COMPETITIVE STATUS OF HOTELS THE MIDDLE CLASS OF THE LVIV CITY

The purpose of the article. The purpose of the study is to assess the competitive status of individual hotels in the Lviv city and to identify the main competitive advantages. Analyzed trends of development of the services market and the reasons for the increase in tourist flow in the region.

Methodology. The assessment of the competitive status of enterprises was conducted in stages: the definition of the circle of competitors, gathering information about the activity, the formation of a system of indicators, information processing and the final evaluation. The methodological background was provided by a methodology for analyzing the industries and activities of the competitors of M. Porter A questionnaire survey of hotel clients was realized. A total of 193 questionnaires were completed, 175 of which were selected for processing.

Results. The status of an object is its position, rank in the hierarchy, structure, system. Competitive status is the position of the organization in a competitive struggle, a determinant of its position on the market. There are three main types of competitive behavior: creative, adaptive and based on additional services. In the service sector, the first type of competitive behavior is most effective when the advantage is provided by introducing new components or new technologies. Creative competition helps to change the existing structure of supply and demand.

Competitive status of an enterprise depends on: the composition of assets, experience in a particular market, financial resources, the state of technology, image. In addition, organizational culture, motivational system and strategy form the competitiveness of the enterprise. Increasing importance in competition for a customer acquires means of non-price competition.

Lviv region will build a tourist cluster. The number of visitors to Lviv in two years increased by 25%; many foreign tourists. The hotel real estate market of Lviv is considered to be quite developed and investment attractive. The dynamics of tourist flows is related to the organization of international festivals, sports events, the implementation of the Program of development of the tourist industry of the city, the increase of infrastructure in general.

80% of the room rate belongs to the budget, economy and midscale categories. The same trend continues with the discovery of new hotels. The increase in the numbering room took place in hotels of economy categories, midscale and upper midscale. Instead of the objects of the international standard of luxury, there is only one. Thus, consumers' solvent demand determines the structure of the offer.

The only segment of activity defined within the city, the similarity of the elemental, qualitative and price level of the hotel product, the homogeneity of the phases of the life cycle of the enterprises and the main strategic goals of development gave reason to assert that the hotels “Lviv” and “Hetman” are quite comparable for comparison. In the process of assessing the competitive status of enterprises used both quantitative and qualitative indicators for personnel management, capital and working capital, the use of material and financial resources, management of the service process.

Practical implications. The practical application of evaluating the competitive position of hotels lies in the clear direction of improving the hotel's status. The main factors that give the company benefits: location, image, adherence to service standards.

The effectiveness of the activity and the competitive status are interconnected at the macro level with the level of economic development, on the meso-regional ones with the regional and local development strategies, at the micro level, with the efficiency of management and many other exogenous and endogenous factors. The competitive position of the investigated three-star hotels reflects the differences in the development process of enterprises both in terms of satisfaction of public needs and the efficiency of production and economic activity.

As the results of monitoring showed, it is not enough to carefully analyze the factors that affect competitiveness, monitor their influence, but also develop creatively.

Successful companies are targeting a competitive strategy to protect against competitors by improving the technological, assortment, service activities, policies of individualization of demand.

Value/originality. The hypothesis of the research of the competitive status was the existence of a linear relationship between the indicators that determine the demand for travel services.

In order to detect the tightness of the link between the individual indicators that form the demand for goods and services, the Pearson correlation coefficients are used. The Pearson coefficient for men and women was 0,95 and 0,93, which means an extremely large impact on the demand for hotel services. There is a close connection between the type of guest of the hotel (entrepreneur, specialist, student, etc.) and the particular requirements for accommodation and accommodation services (the value of the Pearson correlation coefficient in all cases is higher than 0,9). At the same time for the investigated groups the importance of the factors of hotel choice is different.

КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

CONTROLLING IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT SOLUTIONS

УДК 334.02

Суханова А.В.
к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті визначено сутність контролінгу на підприємстві, доведено його ефективність у системі прийняття управлінських рішень, розглянуто основні функції та завдання контролінгу підприємства, основні сфери роботи підприємства та характерні для них види контролінгу. Наведено приклад використання інструментарію оперативного контролінгу, а також розглянуто загальні принципи управління, які повинні ураховувати та дотримуватися їх під час прийняття управлінських рішень. Зокрема, запропоновано механізм прийняття управлінських рішень за інформаційно-аналітичної підтримки системи контролінгу, що має сприяти інтенсифікації запровадження інноваційної моделі розвитку у вітчизняній промисловості. Актуалізовано потребу впровадження системи контролінгу на підприємствах України. Доведено, що на створення самостійної системи контролінгу необхідно орієнтувати середні і великі підприємства зі складною внутрішньою організаційною структурою.

Ключові слова: *управлінське рішення, раціональність, ірраціональність, класичний підхід, концепція граничної раціональності, інноваційнійсть, соціально-психологічний підхід, оптимізація, консалтинг.*

В статье определена сущность контроллинга на предприятии, доказана его эффективность в системе принятия управленческих решений, рассмотрены основные функции и задачи контроллинга предприятия, основные сферы деятельности предприятия и характерные для них виды контроллинга. Приведен пример использования инструментария оперативного контроллинга, а также рассмотрены общие принципы управления, которые должны учитывать и соблюдать при принятии управленческих решений. В частности, предложен механизм принятия управленческих решений по информационно-аналитической поддержке системы контроллинга, что должно способствовать интенсификации внедрения инновационной модели развития в отечественной промышленности. Актуализирована необходимость внедрения системы контроллинга на предприятиях Украины. Доказано, что на создание самостоятельной системы контроллинга необходимо ориентировать средние и крупные предприятия со сложной внутренней организационной структурой.

Ключевые слова: *управленческое решение, рациональность, иррациональность, классический подход, концепция предельной рациональности, инновационность, социально-психологический подход, оптимизация, консалтинг.*

The article defines the essence of controlling in the enterprise, confirms its efficiency in the system of making managerial decisions, examines the main functions and tasks of enterprise control, the main directions of the enterprise activity and types of control, which are characteristic for them. An example is given of the use of operational control tools, as well as general management principles that need to be taken into account and adhered to when making managerial decisions. In particular, the mechanism of making managerial decisions for the information-analytical support of the control system, which should facilitate the introduction of an innovative model of development in the domestic industry, is proposed. The need to introduce a management system at Ukrainian enterprises has been updated. It has been proved that the creation of an independent control system requires the targeting of medium and large enterprises with a complex internal organizational structure. One of the main tasks and responsibilities of the manager-manager is the adoption of timely and effective management decisions, and therefore an important task of the employees of the control system is timely, objective and, if possible, the most complete information support of this process, as well as the development and analysis of alternative options for managerial decisions. But, unfortunately, for today the issue of organization at Ukrainian enterprises is solved individually for each enterprise, taking into account the specifics and scope of its activities. In most cases, controlling functions are performed by a chief accountant or an economist, which impedes the performance of their direct duties. Taking into account the experience of countries where the control system has long been used and developed, the maximum effect is achieved when organizing the management system as a separate structural unit. Due to the complexity and diversity of management decision-making processes, there are a number of approaches to their study, analysis and information provision. Depending on which approach is used, the role of controlling as a support system for making managerial decisions also changes.

Key words: *managerial decision, rationality, irrationality, classical approach, concept of marginal rationality, innovation, socio-psychological approach, optimization, consulting.*

Постановка проблеми. Нині ефективне управління підприємством вимагає створення нової інформаційної системи, яка б забезпечувала якісні, надійні та своєчасні дані для прийняття керівниками управлінських рішень. У час нестабільної економічної ситуації в країні важливим є вихід із кризових явищ з мінімальними затратами. Саме це привело до підвищення ролі контролінгу як складової системи управління підприємством. Більшість учених ідентифікує контролінг із системою економічного керування підприємством та розуміє його як такий, що знаходиться на перетині різних функцій управління і сфер діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням контролінгу присвячені праці таких західних учених-економістів, як І. Ансофф, Ю. Вебер, А. Дайле, Е. Майєр, М. Мескон, Р. Манн, Г. Піч, М. Постер, Т. Райхман, К. Серфлінг, Х. Фольмут, Д. Хан, К. Хомбург, П. Хорват, У. Шеффер, Б. Шрайт, а також учені-економісти України, зокрема: О. Амоша, С. Аптекар, О. Ананькін, В. Анташов, І. Балабанов, О. Благодатний, М. Білуха, С. Голов, Т. Головін, Г. Губерна, Н. Гладких, С. Голов, С. Данілочкін, Н. Данілочкіна, Ю. Лисенко, Ю. Макогон, Л. Попова, М. Пушкар, В. Савчук, Г. Семенов,

В. Сопко, Л. Сухарева, О. Терещенко, М. Чумаченко, Н. Шульга, Е. Уткін та ін.

Постановка завдання. Основною метою статті є розглянути можливості використання концепцій контролінгу у системі управління вітчизняних підприємств. Обґрунтувати підхід та можливості здійснення контролінгових функцій на базі наявних функціональних підсистем менеджменту для забезпечення стратегічного розвитку системи управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком компанії власник усе частіше задає собі питання, як керувати нею, коли в структурі вже не один і не два бізнеси, коли чисельність персоналу росте, коли обороти постійно збільшуються, конкуренція підвищується, а рентабельність знижується. Більшість керівників на цьому етапі починають цікавитися темою контролінгу, яка все частіше обговорюється українськими підприємцями. Тож необхідно розібратися, що являє собою контролінг у системі управління. Нестабільність як зовнішніх (інтернаціоналізація економічного життя, загострення конкуренції на внутрішніх і світових ринках і ін.), так і внутрішніх (обсяги виробництва, заборгованість по зарплаті, пошук надійних партнерів і постачальників) чинників, висувають додаткові вимоги до управління бізнесом підприємства. Як наслідок цього – пошук більш нових та досконалих систем управління, що забезпечують гнучкість і надійність функціонування підприємства. А це передбачає вироблення механізмів координації і контролю всередині системи управління. Ефективність менеджменту визначається якістю інформаційного забезпечення, що передбачає істотні зміни в ньому. Ці зміни можна повною мірою визначити як необхідність організації контролінгу в управлінні мікроекономікою.

Контролінг – нова концепція інформації й управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу підприємства шляхом формування інформації про витрати і прибутки надання її керівництву для прийняття оптимальних управлінських рішень [1]. Контролінг досить широко використовується в практиці західних підприємств і приносить відчутні результати. В управлінні вітчизняними підприємствами він не знаходить належного застосування, насамперед внаслідок того, що потреба в ньому часто перевищує знання, що є в цій галузі.

Найважливіший аспект роботи будь-якого керівника – ухвалення управлінських рішень, а тому важливим завданням системи контролінгу є підтримка прийняття управлінських рішень.

Основною метою контролінгу є отримання даних, їх обробка і трансформація в інформацію для управління та прийняття рішень.

Управлінська діяльність охоплює збирання інформації, аналіз зібраної інформації і на основі результатів аналізу прийняття управлінських рішень – що також є головним завданням всієї діяльності контролінгу на підприємстві.

А основною метою контролінгу в умовах підприємства є формування у менеджерів сучасних вимог із концептуальних основ управління підприємством на базі інтегрування, координування та спрямування діяльності різних служб та підрозділів підприємств на досягнення оперативних і стратегічних цілей. А звідси – сутність контролінгу в системі управлінських рішень важлива, і вимоги контролінгу в систему управління повинні використовуватися постійно.

Служба контролінгу повинна [2]:

– забезпечити взаємозв’язок контролінгу з функціями управління підприємством;

– мобілізувати на підприємстві функціонування центрів витрат, прибутку, виручки, інвестицій;

– проводити аналіз витрат на виробництво;

– на основі результатів контролінгу розробляти заходи і підготовляти управлінські рішення, спрямовані на покращення підприємницької діяльності.

З погляду контролінгу управлінське рішення – це [2]:

– основний засіб впливу суб'єкта на об'єкт управління;

– сукупний результат творчого процесу суб'єкта та дій колективу об'єкта управління з вирішення конкретної ситуації, що виникла у зв'язку з функціонуванням системи;

– соціальний акт, що організовує і спрямовує в певне русло діяльність колективу та виконує роль засобу, який сприяє досягненню цілей, поставлених перед колективом.

Характеристика сутності управлінського рішення дає можливість повніше уявити собі його роль і місце в процесі управління не тільки в масштабі окремого виробничого об'єкта, а й на вищих рівнях – на рівні регіону, галузі та економіки країни загалом. Значення науково обґрунтованих управлінських рішень як засобу, що забезпечує ефективне функціонування й розвиток виробничих об'єктів, досягнення поточних і перспективних цілей на всіх рівнях управління, важко переоцінити.

У процесі розроблення та прийняття управлінських рішень слід ураховувати також необхідність дотримання загальних принципів управління. Найважливіші з них такі [3]:

1. Оптимальний розподіл функціональних обов'язків працівників апарату управління.
2. Раціональне делегування повноважень і відповідальності.
3. Єдиноначальність та колегіальність управління.
4. Конкретність та індивідуальність відповідальності.
5. Оперативність керівництва.
6. Ефективність управління.
7. Науковий характер управління.

Слід особливо наголосити на оперативності керівництва за сучасних умов. Економічний аналіз

діяльності підприємства народжувався як аналіз офіційної звітності, причому починався він з аналізу балансу підприємства. Результатом такого аналізу була аналітична записка. У міру зростання обсягів виробництва і прискорення динаміки всіх суспільних процесів усе більше зростала потреба в оперативних рішеннях. Через це у 60-ті роки виник оперативний економічний аналіз. Ним користуються для виявлення відхилень у процесі виробництва для негайного прийняття рішень. З допомогою комп'ютерної техніки оперативний аналіз можна здійснити безпосередньо в процесі виконання операцій.

Відповідно до загальних принципів управління, управлінське рішення має відповідати певним вимогам, а саме [4]:

1) бути науково обґрунтованим, тобто формуватися з урахуванням об'єктивних закономірностей – тих технологічних, економічних, організаційних особливостей об'єкта, вплив на діяльність якого справлятиме рішення;

2) бути цілеспрямованим, тобто точно відповідати цілям, які поставлені перед об'єктом управління або перед його окремим підрозділом;

3) бути оптимальним, тобто забезпечувати такий варіант рішення, який би відповідав економічному критерію ефективності – одержанню максимальних результатів із найменшими витратами за дотримання всіх інших аспектів управлінського процесу;

4) бути повністю оформленим, тобто містити вичерпні визначення конкретних способів здійснення завдання, потрібних ресурсів, строків виконання, складу виконавців, порядку їхньої взаємодії, правомірності документів;

5) бути кількісно та якісно визначеним, тобто обов'язково містити конкретні кількісні показники і математичні розрахунки Щодо результатів здійснення рішення, а також детальний якісний опис тих його аспектів, які не можуть бути виражені кількісно;

6) бути комплексним, тобто враховувати всі аспекти управління;

7) бути правомірним, тобто не суперечити чинним законам, відомчим наказам, нормам, стандартам, інструкціям та іншим нормативним документам;

8) бути своєчасним, тобто вкладатися в заздалегідь визначені строки підготовки, доведення рішень до конкретних виконавців та контролю їх виконання;

9) бути гнучким, тобто негайно реагувати на зміни кон'юнктури, економічного оточення.

Дотримання всіх вимог, які ставляться до управлінських рішень, є необхідним для забезпечення їхньої конкретності, належної інформативності, а також для чіткого розподілу обов'язків щодо їх виконання. Якщо управлінське рішення відповідає вимогам, тоді забезпечується можливість його виконання та здійснення цілей управління об'єктом.

Класифікація управлінських рішень – це процес, що дає змогу впорядкувати їх і виявити загальні закономірності та характерні особливості, властиві окремим їх різновидам.

Для класифікації проблем і пов'язаних із ними рішень принципове значення має їхнє віднесення до стандартних (рутинних) проблем, яким відповідають запрограмовані рішення, і нестандартних (творчих) проблем, яким більше відповідають рішення незапрограмовані.

Найбільш складними проблемами, як показує досвід, є неструктуровані проблеми, що виникають тоді, коли неясна сама їхня сутність, а цілі є невизначеними, альтернативи їх досягнення потребують пошуку, при цьому критерії оцінки неоднозначні й одночасно суперечливі. У рішенні таких проблем найбільш важливу роль можуть відігравати суб'єктивні судження керівників і кваліфікованих спеціалістів-експертів [5].

Внаслідок складності та різноманітності процесу прийняття управлінських рішень є певна множина (безліч) підходів до їх вивчення. Залежно від того, який підхід використовується, змінюється і роль контролінгу як системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Усі наявні підходи до вивчення процесу прийняття економічних рішень можна умовно представити у вигляді точок, розташованих на прямій між двома полюсами. З одного боку – абсолютна раціональність, орієнтація переважно на математичні категорії, з іншого – абсолютна ірраціональність, сильний акцент на соціальні або психологічні категорії.

Під час прийняття управлінського рішення необхідно дотримуватися таких підходів [6]:

– класичного (раціонального);

– принципу обмеженої (граничної) раціональності;

– принципу ефективного управління;

– принципу соціально-психологічного (соціального) підходу.

Процес прийняття (ухвалення) рішень із позиції класичного підходу полягає у забезпеченні певної процедури виконання обов’язкових дій:

– діагностика (вивчення) проблеми;

– виявлення обмежень та визначення альтернативи;

– прийняття рішень;

– контроль за виконанням рішення.

Основні постулати (положення) класичного (раціонального) підходу [6]:

– Прийняття (ухвалення) рішення є раціональним процесом, орієнтованим на досягнення заздалегідь відомої мети.

– Є стійка повна і несуперечлива система переваг, яка робить вибір між альтернативами однозначним.

– Всі доступні альтернативи відомі (тобто має місце ситуація визначеності або відомий повний спектр подій та їхньої ймовірності).

– Складність процедури прийняття (ухвалення) рішення не принципове: головне – досягнення правильного результату.

Роль контролінгу за раціонального підходу полягає у представленні (наданні) максимально повної і точної інформації, в розрахунку показників, знаходженні оптимальності (оптимуму).

Усередині раціонального підходу є кілька теорій, що пояснюють прийняття управлінських рішень: розроблення стратегії (SWOT-аналіз), планування стратегії (за Ансоффом), позиціонування (за Портером).

Найбільш проста з цих теорій – розроблення (design) стратегії – була запропонована в 50-х роках у перших працях стратегічного менеджменту. Відповідно до цієї теорії прийняття управлінських рішень – контрольований, свідомий, а не інтуїтивний процес (при цьому модель ухвалення управлінського рішення проста й слабко формалізована). Готових рецептів, на думку прихильників цієї теорії, немає: кожне рішення приймають із урахуванням специфіки конкретної ситуації. Практичний додаток до цієї теорії – методика SWOT-аналізу, що широко використовується в системі контролінгу.

Логічним продовженням теорії розробки стратегії стала теорія планування стратегії, що розглядає прийняття управлінських рішень із позицій системного аналізу, кібернетики, дослідження операцій. Яскравим представником цієї школи став Й. Ансофф. Відповідно до теорії планування стратегії, прийняття управлінських рішень повинно бути контрольованим, свідомим і формалізованим процесом, у процесі якого застосовуються методи системного аналізу, розраховуються спеціальні комплексні показники (такі як комплексний показник конкурентного статусу підприємства та ін.). Результатом цього процесу є готове стратегічне рішення, що потім втілюється в плани, програми, бюджети. У межах цієї теорії контролінг займається, по-перше, проектуванням («конструюванням») самої процедури прийняття управлінських рішень на конкретному підприємстві; по-друге – розрахунком показників, що характеризують позитивні або негативні сторони кожного варіанта управлінського рішення; по-третє – пошуком оптимального рішення [7].

На початку 80-х років стала популярною теорія позиціонування, основна ідея якої полягає в існуванні готової, єдиної матриці для всіх стандартних ситуацій і стандартних рішень, а завдання керівника полягає у виборі «потрібної клітинки», «обчисленні» єдино правильного рішення. Практичними додатками цієї теорії є матриця БКГ, Матриця Мак-Кінзі та ін. Завданням контролінгу в межах цієї теорії є головним чином оптимізація – «обчислення» управлінського рішення.

Підхід із погляду принципу обмеженої раціональності охоплює нескінчену послідовність взаємозалежних кроків; охоплює такі етапи, як діагностика проблеми; формування обмежень; визначення альтернатив; оцінка альтернатив; вибір альтернатив; реалізація: реальність здійснення рішення стає очевидною тільки після його здійснення.

Тобто процес прийняття рішень згідно з принципом обмеженої раціональності полягає у виконанні таких етапів, як [7]:

– виявлення потреби;

– визначення мети і формування набору критеріїв, що характеризує мінімально прийнятний варіант;

– пошук альтернатив (як правило, він проводиться в обмеженій, добре знайомій галузі; набір розглянутих альтернатив свідомо неповний);

– вибір варіанта, що забезпечує прийнятний варіант.

Основні постулати (положення) обмеженої раціональності ґрунтуються на тому, що «абсолютної раціональності» не буває [6]:

– Наявна в менеджера інформація про природу проблеми і можливі варіанти її рішення є неадекватною. Отримати більш точну і повну інформацію неможливо (зазвичай через відсутність грошей (коштів) або/і часу). Значна частина відомої інформації нерелевантна, а тому використання спрощених моделей дійсності цілком виправдано.

– Відома інформація сприймається перекручено. Людська пам’ять здатна утримувати лише обмежений обсяг інформації. Здатність людського розуму до правильного вибору оптимального варіанту дій обмежена.

– Менеджер намагається отримати не максимальний, а задовільний результат. Йому можуть бути відомі не всі альтернативи – досить, щоб йому був відомий хоча б один прийнятний варіант.

Відповідно до принципу обмеженої раціональності, основне завдання контролінгу – раціоналізація процесу прийняття управлінських рішень на основі використання методів прийняття рішень в умовах невизначеності. Головна відмінність цього підходу від класичного полягає в концентрації контролінгу не стільки на оптимізації, скільки на встановленні обмежень, що характеризують прийнятні варіанти.

Підхід із погляду принципу ефективного управління – забезпечення зниження управлінських витрат на одиницю виготовленої продукції і на одну гривню прибутку.

Постулати принципу ефективності управління засновані (ґрунтуються) на тому, що надлишкова (зайва) раціональність стримує інновації, приво-

дить до переоцінки значущості фінансів, не враховує неекономічні цілі підприємства. Тому керівник мусить: проявляти гнучкість; робити все відразу; експериментувати; діяти швидко; використовувати слабко формалізовані системи.

У межах цього підходу контролінг здебільшого використовує моделі прийняття рішень в умовах невизначеності, тому підвищується роль моніторингу, попереднього контролю, тоді як завдання оптимізації відходить на другий план, тобто таке завдання перед контролінгом не ставиться.

Принцип соціально-психологічного підходу – поліпшення соціального стану працівників підприємства. Такий підхід ґрунтується на впливі свідомості людини і суспільних або людських відносин на процес прийняття рішень. Соціологи вивчають процес прийняття рішень як процес групової взаємодії. У межах соціального підходу є три основні групи теорій, що описують прийняття управлінських рішень (теорія політичної взаємодії, колективного навчання, корпоративної культури) [5].

Теорія політичної взаємодії вивчає процес прийняття управлінських рішень з погляду балансу сил та інтересів різних груп у межах колективу підприємства і в зовнішньому середовищі. Саме управлінське рішення розглядається насамперед як політичний крок, спрямований на зміцнення позицій певної групи. Особлива увага приділяється впливу референтних груп, розподілу ролей і статусів у групах, логіці формування блоків і коаліцій. У межах цієї теорії (концепції) основне завдання контролінгу – інтегруюче: він повинен забезпечити рух підприємства в напрямі поставлених загальних цілей [5].

Теорія колективного навчання підкреслює, що складність і динамічний характер зовнішнього і внутрішнього середовищ будь-якого підприємства в поєднанні з недоліком (недостатністю) інформації і досвіду перетворюють процес прийняття управлінських рішень у процес безперервного навчання для керівника і всього колективу. Таким чином, чіткої межі між ухваленням управлінського рішення і його реалізацією немає: обидва процеси взаємозалежні, взаємозумовлені і протікають одночасно [4].

Теорія корпоративної культури говорить про те, що в прийнятті управлінських рішень проявляється поведінка колективу співробітників як єдиного цілого. Таким чином, «живильним ґрунтом» для будь-якого управлінського рішення буде корпоративна культура – сукупність загальних для всіх співробітників підприємства переконань і відносин. Виділяють кілька рівнів корпоративної культури: поверхневий (корпоративна символіка), середній (переконання, відносини, правила, норми) і глибинний (цінності). Глибинні цінності відіграють важливу роль у виборі однієї з декількох можливих стратегій підприємства. Правила й норми важливі для вибору тактичних заходів щодо реалізації стратегії [4].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропонований механізм прийняття управлінських рішень щодо діяльності підприємств із використанням контролінгового забезпечення є послідовністю етапів, операцій і процедур, що здійснюються за допомогою правильно прийнятих рішень. А тому різні ситуаційні сили впливу різних факторів різні, і саме цим визначається різниця підходів. Залежно від конфігурації факторів процес прийняття рішень може бути різним: систематичним, формалізованим (із «прорахунком варіантів») або інтуїтивним осяянням. Процес прийняття рішень може відбуватися як індивідуально, так і в колективній свідомості всього підприємства. Двигуном його можуть стати особистість керівника або організаційна культура, зовнішнє середовище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прокопенко О.В., Криворучко Л.Б. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. № 4. С. 27–34. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25419/1/Prokopenko_Kryvoruchko.pdf (дата звернення: 18.06.2019).

2. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів: навч. посіб: К.: «ЦУЛ», 2013. 304 с

3. Суханова А.В. Організація та робота служби контролінгу на підприємстві. Наукові відкриття та фундаментальні наукові дослідження: світовий досвід: матеріали наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Полтава, 20 травня 2019 р.). Полтава : ГО «Європейська наукова платформа» 2019. Т.6. С. 108–109.

4. Система контролінгу: сутність і необхідність формування організаційно – методичних основ на підприємствах. URL: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31703.doc.htm (дата звернення: 18.06.2019)

5. Смоквіна Г.А. Конролінг як складова частина управління підприємством. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Звєряков; Одеськийдерж. екон. ун-т. Одеса, 2011. Вип. 42 (2). – С. 329–335.

6. Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Економічні науки. 2013. № 6. С. 121–127. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013_6_20 (дата звернення: 18.06.2019)

7. Замятіна Н.В. Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством. Електронний журнал «Економіка та суспільство». 2016. № 7. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/7_2016.pdf (дата звернення: 18.06.2019)

REFERENCES:

1. Prokopenko O.V., Krivoruchko L. B. (2011) Ekonomichna sut' kontrolinhu, yoho mistse v systemi uprav-

linnya pidpryyemstvom [The economic essence of controlling, his place in the enterprise management system] Sumy Sumy State University. The series "Economics". vol 4. pp. 27–34. Available at: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25419/1/Prokopenko_Kryvoruchko.pdf (accessed 18 June 2019).

2. Markina I.A. (2013) Kontrolinh dlya menedzheriv [Controlling for Managers]: K.: "TSUL".

3. Sukhanova A.V. (2019) Orhanizatsiya ta robota sluzhby kontrolinhu na pidpryyemstvi [Organization and work of controlling service at the enterprise]. Proceedings of the Scientific discoveries and fundamental scientific researches: world experience (Poltava, Ukraine, May 20, 2019) Poltava: NGO "European Science Platform", T.6, pp. 108–109.

4. Systema kontrolinhu: sutnist' i neobkhidnist' formuvannya orhanizatsiyno – metodychnykh osnov na pidpryyemstvak. Available at: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31703.doc.htm (accessed 18 June 2019).

5. Smokvin G.A. (2011) Konrolinh yak skladova chastyna upravlinnya pidpryyemstvom [Conrolling as an integral part of enterprise management]. Bulletin of Social and Economic Research: Sb. sciences etc./ heads. edit M.I. Zveryakov; Odezhdy econ un Odessa, vol. 42 no 2. pp. 329–335.

6. Zagorodniuk O.V. (2013) Sutnist' i znachennya kontrolinhu v systemi upravlinnya pidpryyemstvom [The essence and importance of controlling in the enterprise management system]. Bulletin of Kharkiv National Agrarian University named after. V. V. Dokuchaev Economic Sciences. vol. 6. pp. 121–127 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013_6_20 (accessed 18 June 2019).

7. Zamyatina N.V. (2016) Mistse kontrolinhu v systemi upravlinnya suchasnym pidpryyemstvom [Controlling place in modern enterprise management system] Elektronnyi zhurnal "Economics and Society". vol. 7. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_eng/7_2016.pdf (accessed 18 June 2019).

Sukhanova Alla
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Production and Investment Management
National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine

CONTROLLING IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT SOLUTIONS

For today there is a big problem of survival of domestic enterprises. The external environment in which they are developing negatively affects the activity of enterprises: the economic legislation of Ukraine is unstable, the priorities of state regulation of the economy, the existing political cataclysms and other factors are not defined. Such a situation arises in situations when the company's management is untimely responding to problems, that is, when an early warning and response system is absent or imperfect. In such circumstances, adapting to the environment and actively responding to any changes in it is perhaps the most important condition for survival for each enterprise. And one of the effective means of ensuring the effective functioning of the enterprise is the introduction of a controlling system.

Therefore, the main purpose of the article is to substantiate the concept of controlling, its purpose, to determine the place and role in the enterprise management system, to monitor and analyze the main problems and perspectives of using the controlling system at Ukrainian enterprises

The main problems in introducing the system of controlling in the enterprises can be as follows: – incorrect understanding of the essence and tasks of controlling; – mistakes when choosing goals; – excessive or insufficient amount of information; – excess of controlled indicators; – introduction of controlling without preliminary analysis of the reliability of the information base of the enterprise and organizational and technological processes; –construction building in the structure of the financial or planning-economic service of the enterprise; – focusing on spending and strict budget control. In order to eliminate these errors and problems, it is necessary to ensure the effective functioning of the system of controlling in the enterprises, which in turn will enable it: to improve the organizational and economic management mechanism by converting the traditional accounting system into managerial accounting for solving the corresponding tasks; optimization of information flows in the enterprise; Improving the quality of diagnosing deviations of expected results from the planned use of controlling tools; ensuring the effectiveness of the information security system; improvement of quality and efficiency of planning, organization, motivation, information provision of management decision making process, control and regulation at the expense of coordination of activities of various divisions of the enterprise; unification of criteria for assessing the activities of divisions and the enterprise as a whole. Consequently, the proposed mechanism for the adoption of managerial decisions on the activities of enterprises with the use of controlling support is a sequence of stages, operations and procedures carried out with the help of properly taken decisions. That is why different situation forces of influence of different factors are different, and this is exactly what determines the difference in approaches. Depending on the configuration of the factors, the decision-making process may be different: systematic, formalized (with "miscalculation of options") or intuitive illumination.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В МАРКЕТИНГОВИХ ПЛАНАХ ПІДПРИЄМСТВ

IMPLEMENTATION OF DIVERSIFICATION STRATEGY IN MARKETING PLANS OF ENTERPRISES

УДК 634.51(477) (045)

Танасійчук А.М.
д.е.н., доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Дерещук В.В.
студент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Кудинська О.С.
студент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Визначено необхідність формування науково-методичного підходу до стратегізації диверсифікаційної діяльності шляхом базування на процедурі маркетингового планування найбільш прибуткових шляхів виходу на нові ринки з подальшим розробкленням відповідної маркетингової стратегії, спрямованої на ситуативне використання сприятливих ринкових можливостей. Запропоновано етапи розроблення програми міжнародного маркетингу аграрного підприємства, визначено альтернативні варіанти цілей аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу, що здійснюють виробництво товарних груп «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії». Визначено основні пріоритети напрямів діяльності та комплекс завдань для забезпечення беззбиткової діяльності міжнародної диверсифікованої компанії, формування конкурентної позиції на зарубіжному ринку та інвестиційної привабливості. Результатом реалізації такого підходу є імплементація стратегії диверсифікації в маркетингових планах аграрних підприємств під час виходу на міжнародні ринки.
Ключові слова: *маркетингова програма, бізнес-діяльність, диверсифікація, міжнародна діяльність.*

Определена необходимость формирования научно-методического подхода к стратегизации диверсификационной деятельности путем базирования на процедуре маркетингового планирования наиболее прибыльных путей выхода на новые рынки с последующей разработкой соответствующей маркетинговой стратегии, направленной на ситуативное использование благоприятных рыночных возможностей. Предложены этапы разработки программы международного маркетинга аграрного предприятия, определены альтернативные варианты целей аграрных предприятий в условиях международной диверсификации бизнеса, осуществляющих производство товарных групп «10 Зерновые культуры», «12 Семена и плоды», «15 Жиры и масла». Определены основные приоритеты направлений деятельности и комплекс задач для обеспечения безубыточной деятельности международной диверсифицированной компании, формирование конкурентной позиции на зарубежном рынке и инвестиционной привлекательности. Результатом реализации такого подхода является имплементация стратегии диверсификации в маркетинговых планах аграрных предприятий при выходе на международные рынки.
Ключевые слова: *маркетинговая программа, бизнес-деятельность, диверсификация, международная деятельность.*

The study determined the necessity of formation of the scientific-methodical approach to strategical diversification activities sdaha based on the marketing plan the most profitable ways of entering new markets with the subsequent development of an appropriate marketing strategy to the situational use of favourable market opportunities. The proposed stages of the development of marketing programs of the agricultural enterprise, defined alternative objectives of agrarian enterprises in the conditions of international diversification of businesses engaged in the production of commodity group "10 Grains", "12 Seeds and fruits", "15 Fats and oils". Defined the main priorities of the activities and complex tasks to ensure break-even operation of an international diversified company, the formation of competitive position on foreign markets and investment attractiveness. It is proved that an important step in developing marketing programs of the agricultural enterprise in the conditions of international diversification is the plan realize the potential of agricultural enterprises on foreign markets. Analyzed, developed by the author of the marketing plan fulfilling the potential for international diversification presented in scientific papers. Carried out marketing research of the international target markets of agricultural enterprises, determine the amount and sources of funding the planned activities, the timing and stages of their implementation, assessing the expected results and control of planned activities, evaluating the effectiveness of the implementation of the planned activities. Determined that with the implementation of the marketing plan, the leadership of the international diversified companies need to take into account the factors of formation of complex of international marketing, the barriers of entry of domestic companies to international markets, infrastructure limitations that affect price fluctuations. The increasing influence of certain factors may negatively affect the effectiveness of the implementation of the marketing plan of an agricultural enterprise. The result of the implementation of this approach is the implementation of diversification strategies in marketing plans of agricultural enterprises when entering international markets.
Key words: *marketing program, business activity, diversification, international activity.*

Постановка проблеми. У практичній діяльності аграрних підприємств маркетингове середовище часто буває змінним, одні можливості відкриваються відразу, в той час коли інші можуть зникнути з поля зору дослідника або виявитися заблокованими. Таким чином, до розроблення програми маркетингу варто ставитись як до адаптованого і налагоджувального процесу. Результатом такого послідовного процесу є документ – програма, в якому підсумовують результати досліджень, фіксують маркетингові стратегії аграрного підприємства і відображають дії, які необхідно виконати, щоб досягти своїх маркетингових цілей, а також визначають методи, за допомогою яких можна вимірювати ступінь просування до поставлених цілей. Незважаючи на те, що програма маркетингу стає офіційним документом після його затвердження керівництвом підприємства, вона має постійно переглядатися у відповідності зі змінами в товарній політиці і конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У навчальній і науковій літературі розгляду цієї проблематики приділяється значна увага з боку таких науковців, як В.Г. Андрійчук, О.М. Бородіна, Я.С. Ларіна, С. Маджаро, Поль У. Фэррис, Нейл Т. Бендл, Филипп И. Пфайфер, Дэвид Дж.

Рейбштейн, А.О. Шепіцен та ін. Вчені-економісти Р. Дамари, Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг, В.В. Маркович, Н.К. Моисеева, А. Оллівє, А. Дайан, Р. Урсе, Р. Робертсон, Р.А. Фатхутдинов та інші, що досліджували теоретико-практичні аспекти формування маркетингової стратегії вітчизняними аграрними підприємствами.

Проте, незважаючи на значний обсяг публікацій і досліджень із цієї теми, в умовах глобалізації та інтеграції української економіки до світового співтовариства, соціалізації економіки є потреба у імплементації стратегії диверсифікації в маркетингові плани підприємств.

У попередніх дослідженнях автора було визначено, що ринки Бельгії, Італії, Ірландії, Швейцарії, Японії є перспективними для вітчизняних підприємств, а українські підприємства аграрного бізнесу є конкурентоздатними не лише на вітчизняному ринку, оскільки потенціал виробництва товарів «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії» перевищує внутрішні потреби країни. Тому для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей вітчизняним аграрним підприємствам треба шукати нові ринки продажу. Нині місією будь-якого агарного підприємства в Україні є забезпечення конкурентоспроможності підприємства і його товарів в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу на відповідному рівні.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування науково-методичного підходу до стратегізації диверсифікаційної діяльності шляхом базування на процедурі маркетингового планування найбільш прибуткових шляхів виходу на нові ринки з подальшою розробкою відповідної маркетингової стратегії, спрямованої на ситуативне використання сприятливих ринкових можливостей. Результатом реалізації такого підходу має стати імплементація стратегії диверсифікації в маркетингових планах аграрних підприємств під час виходу на міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою програми маркетингу аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу є побудувати діяльність підприємства таким чином, щоб органічно та найефективніше поєднати виробництво аграрної продукції, задоволення потреб споживачів аграрною продукцією і результатами її переробки, прибуток і розвиток аграрного підприємства. У зв'язку з цим пропонується схема розроблення і реалізації програми міжнародного маркетингу як основна умова міжнародної диверсифікації бізнесу аграрних підприємств України (рис. 1).

Розглянемо альтернативні варіанти цілей аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу:

– задоволення попиту споживачів продукцією товарних груп «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії»;

– підвищення ефективності міжнародної діяльності через налагодження тісних партнерських відносин на зарубіжних ринках;

– стимулювання споживання аграрної продукції товарних груп «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії» вітчизняного виробництва;

– підвищення якості агарної продукції товарних груп «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії» відповідно до міжнародних стандартів;

– максимізація поточного прибутку аграрних підприємств.

Для досягнення генеральної місії аграрного підприємства варто визначити основні пріоритети напрямів діяльності аграрного підприємства в умовах міжнародної диверсифікації, що вимагає визначення цілого комплексу завдань.

Пріоритетні напрями, покладені в основу побудови дерева цілей, мають представляти сукупність конкурентних характеристик, на основі яких представники цільових груп зацікавляться і приймуть рішення про споживання агарної продукції товарних груп «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії», виробленої українськими підприємствами, а отже, у такий спосіб буде забезпечена беззбиткова діяльність міжнародної диверсифікованої компанії, утримання сегментів цільових ринків, формування певної конкурентної позиції на зарубіжному ринку, інвестиційна привабливість; будуть дотримані правила безпеки продуктів харчування, схеми і стандарти міжнародної сертифікації, митні процедури під час ввезення товарів.

Таким чином, визначення пріоритетних напрямів міжнародного маркетингу агарного підприємства варто здійснювати виходячи із потреб споживачів аграрної продукції товарних груп «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії» обраних зарубіжних ринків Бельгії, Ірландії, Швейцарії, Японії, тим більше, що в Україні відсутні обмеження експорту та експортні квоти на зернові та олійні культури.

Імпорт товарів «10 Зернові культури», «12 Насіння і плоди», «15 Жири та олії» на даних зарубіжних ринках користується попитом, оскільки аграрне господарство Бельгії та Ірландії спеціалізується на тваринництві (птахівництві), Швейцарії – на молочному тваринництві, птахівництві, свинарстві і вівчарстві та галузях рослинництва, що забезпечують їх кормову базу, Японії – на виробництві необхідної їм аграрної продукції та інвестуванні ресурсів у провідні інтелектуальні технології аграрного сектору.

В умовах малоземелля альтернативу досягнення продовольчої безпеки ресурсами самої

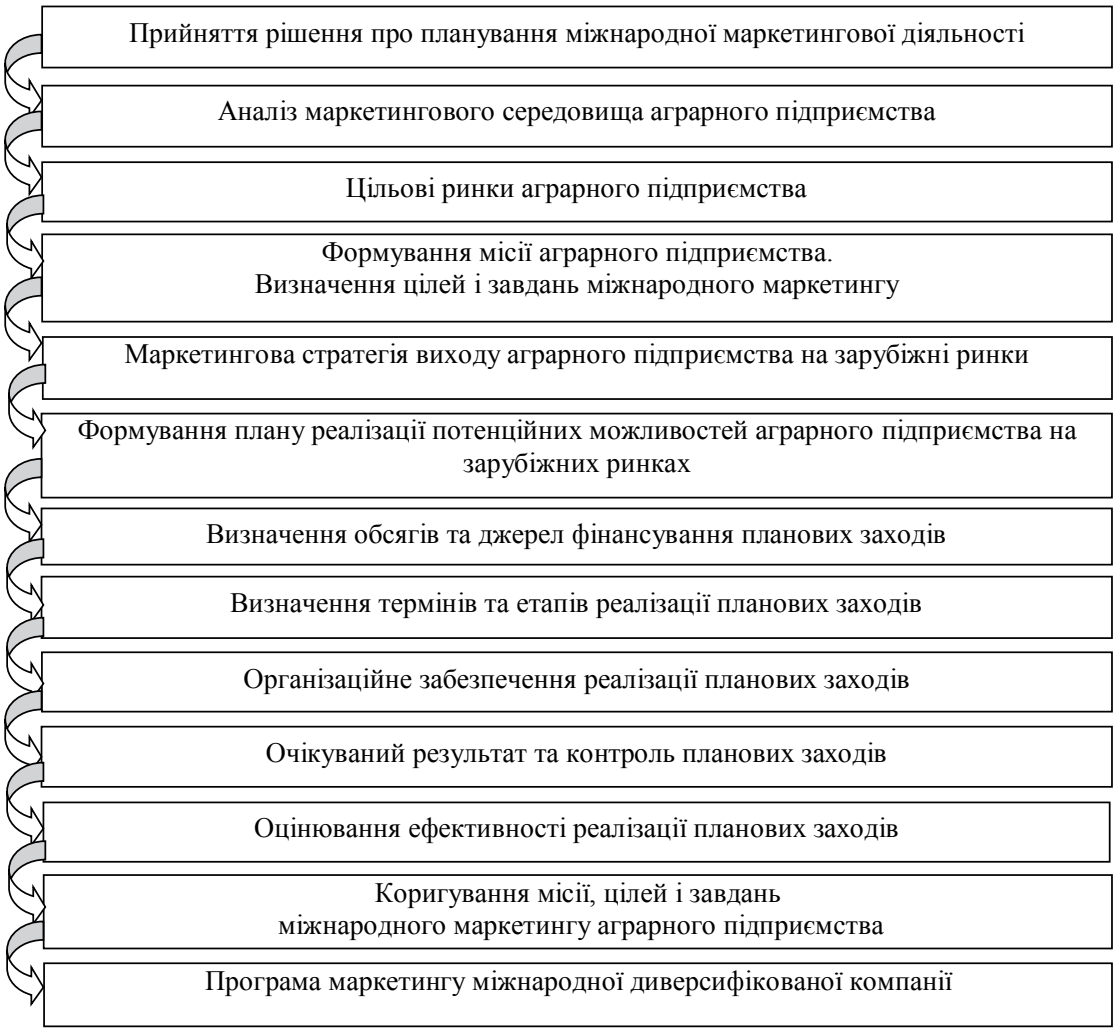


Рис. 1. Етапи розроблення програми міжнародного маркетингу аграрного підприємства

Джерело: власна розробка автора

Японії уряд бачить у наданні допомоги країнам, що розвиваються, мають добрий потенціал для розвитку сільського господарства. Таким чином, з одного боку, ці країни можна стимулювати до збільшення ними експорту певних продовольчих ресурсів, а з другого боку, сприяти розвитку в них виробництва необхідної їм аграрної продукції, щоб усунути їх із світового ринку як конкурентів Японії у сфері імпорту. З цією метою держава бере на себе підготовку спеціалістів для цих країн, відсилає туди своїх учених, допомагає у розробленні аграрних проектів, надає пільгові і безповоротні кредити та субсидії. Така допомога надається урядовими і неурядовими структурами [1; 2].

Значні інвестиції за кордон вкладає не тільки уряд Японії, але й великі продовольчі компанії, які будують сучасні переробні підприємства, купують господарства, що мають відповідну сировинну базу. Японія має потужні інвестиційні ресурси та провідні інтелектуальні технології, які доцільно використати для модернізації агропромислового комплексу України. Водночас Україна має всі шанси стати для Японії одним із найбільших експортерів екологічно чистої аграрної продукції. Йдеться про спільне ефективне використання частини українських чорноземів, адже рівень самозабезпечення у кількісних параметрах в Японії продовжує знижуватися [1; 2].

Започаткована співпраця України з Японією, зокрема в аграрному секторі, передбачає не лише запозичення новітньої японської аграрної технології, закупівлю техніки, але й вивчення можливостей щодо посилення регуляційної ролі держави [2].

На ринках Бельгії, Ірландії, Швейцарії, Японії дуже висока планка щодо гігієни та безпеки агарної продукції. Усі продукти харчування, як тваринного, так і нетваринного походження, проходять перевірки на прикордонних пунктах. На основі ветеринарних і фітосанітарних сертифікатів, виданих в Україні, заповнюється Загальний ввізний ветеринарний документ (для продукції тваринного походження) або Загальний ввізний документ (для

продукції нетваринного походження), які в подальшому супроводжують перевірки і в які вносяться відмітки про проходження контролю. Все це реєструється в системі TRACES, яка дозволяє реалізувати принцип простежуваності – можливість на кожному етапі переміщення товару відстежити його походження. Тільки продукція, що пройшла інспектування та процедури контролю, допускається для реалізації на ринках Бельгії, Ірландії, Швейцарії, Японії та інших ринків Європейського Союзу. Імпортер несе відповідальність за ввезення на зарубіжний ринок безпечної продукції, він – перший, хто стає відповідальним за відповідність аграрної продукції всім вимогам і стандартам безпеки [3].

У межах розроблення програми міжнародного маркетингу необхідно визначити стратегічні напрями маркетингової діяльності аграрних підприємств України, передбачити комплекс заходів, спрямованих на посилення партнерських відносин з країнами Європейського Союзу.

У сучасних умовах під час формування маркетингової стратегії диверсифікації бізнесу аграрного підприємства слід вивчити стандарти і вимоги зарубіжних ринків до сертифікації аграрного підприємства, якщо воно не сертифіковане під стандартне, то слід починати не з пошуку партнерів, а з сертифікації виробництва, способів удосконалення аграрної продукції, її властивостей відповідно до вимог міжнародних ринків.

Після того, як визначені асортимент товару, ринки продажу і можливості зростання на цих ринках, вибрана стратегія діяльності агарного підприємства, необхідно перейти до розроблення плану реалізації маркетингу в умовах міжнародної диверсифікації. Такий план має стати комплексом маркетингових заходів реалізації маркетингових потенційних можливостей аграрного підприємства і просування його продукції на міжнародних ринках.

Важливим етапом розроблення програми маркетингу аграрного підприємства в умовах міжнародної диверсифікації є складання плану реалізації потенційних можливостей аграрного підприємства на зарубіжних ринках. Розроблений автором план-маркетинг реалізації потенційних можливостей для міжнародних диверсифікованих компаній представлений наукових працях [4; 5].

У ринкових умовах господарювання міжнародних диверсифікованих компаній значних змін зазнає асортимент товарів, на який суттєвий вплив справляють погодні умови. Під час реалізації маркетингового плану міжнародні диверсифіковані компанії систематично мають уточняти плани посіву зернових та олійних культур, вимушені вносити зміни як у номенклатуру (у разі зменшення посівів зернових культур – збільшили посіви технічних), так і в асортимент продукції. При цьому важливо керівництву підприємств спрогнозувати очікувані попит і пропозицію на ціни на ринку окремих видів продукції та ціни реалізації, наприклад, запланувати пересіяти і підсіяти площі загиблих зернових та олійних культур, створення запасу насіння для пересіву.

Вітчизняні міжнародні диверсифіковані компанії належать до галузі з порівняно стабільним асортиментом продукції. Водночас досвід їхньої діяльності показує, що важливою складовою частиною успіху є оновлення продукції, наприклад, вирощування сої, ріпаку, льону, гірчиці, виробництво соняшникового борошна, борошну з льону, гірчиці, олії з льону, гірчиці, сої, високоолеїнової соняшникової олії.

До асортименту продукції міжнародних диверсифікованих компаній додано аграрну продукцію товарних груп «10 Зернові культури» (пшениця, гречка, кукурудза, ячмінь), «12 Насіння і плоди» (соя, насіння для парфумів, насіння соняшника, насіння технічне, насіння льону, ріпак подрібнений, насіння ріпаку, насіння льону, насіння для посіву), «15 Жири та олії» (рапсова олія, гірчична олія, рослинні жири, готова продукція з рослинних і тваринних жирів, соняшникова олія, рослинні жири, високоолеїнова соняшникова олія), яку протягом останніх трьох років аграрні підприємства України експортували на ринки ринків Бельгії, Ірландії, Швейцарії, Японії, проте їх частка в загальному обсязі імпорту цих ринків займала незначне місце.

Особливу увагу у маркетинговому плані приділено формуванню асортименту нових видів агарної продукції, яку вітчизняні підприємства не експортують на ці зарубіжні ринки, проте така аграрна продукція користується попитом на цих ринках і може бути експортована міжнародними диверсифікованими компаніями в межах реалізації маркетингового плану, де нові види продукції виділено курсивом [4; 5].

Під час планування оновлення продукції керівництву аграрних підприємств слід мати на увазі, що вітчизняні товари на нових зарубіжних ринках у короткотерміновому періоді можуть погіршити економічні показники роботи підприємств через збільшення витрат виробництва і реалізації, порушення ритмічності виробничого процесу. Однак у довгостроковому періоді є пряма залежність між фінансовою стійкістю підприємств та їхньою інноваційною діяльністю.

У маркетинговому плані реалізації потенційних можливостей міжнародних диверсифікованих компаній визначено календарний план реалізації аграрної продукції на основі досвіду діяльності вітчизняних аграрних підприємств, проте під час реалізації плану керівництву підприємств потрібно здійснювати розрахунки протягом всього планового періоду, коригуючи з урахуванням ринкових тенденцій показники майбутніх ринкових цін, з

метою оптимального календарного планування реалізації тієї продукції, яка ще залишиться нереалізованою. Зазначимо також, що додаткові можливості зі страхування від цінового ризику з'являться завдяки хеджуванню, укладанню ф'ючерсних контрактів і форвардних угод. Тому визначення плану реалізації запасів аграрної продукції має супроводжуватися ретельними економіко–математичними розрахунками [6, 7], з максимальним урахуванням інтересів та можливих стратегій (дій) міжнародних диверсифікованих компаній.

Обов'язковою умовою ефективної маркетингової цінової політики міжнародних диверсифікованих компаній є урахування поряд із цінами внутрішнього ринку аграрної продукції цін світового ринку. У процесі прогнозування світових цін доцільно орієнтуватися на ціни ф'ючерсних контрактів, укладених підприємством на провідних світових спеціалізованих біржах, а також на результати досліджень авторитетних прогностичних фірм, таких як Американський дослідний інститут продовольчої та сільськогосподарської політики (FAPRY) [8; 9; 10].

Керівництву міжнародних диверсифікованих компаній під час реалізації маркетингового плану потрібно враховувати, що в Україні ціноутворення на аграрному ринку значною мірою залежить від світової кон'юнктури. Через те, що наша країна інтегрована переважно в світову економіку (а з 2009 р. Україна – учасниця СОТ) і має потужній експортний потенціал, складається ситуація, коли світові ціни стають цінами попиту в портах Чорного моря мінус ставки фрахту. Натепер в Україні немає інструментів з управління ціновими ризиками через недосконалість українського законодавства, валютного регулювання, нерозвиненість логістичної і біржової інфраструктури і відсутність потужного спекулятивного капіталу. Саме тому міжнародні трейдери, які оперують в Україні, та великі агрохолдинги надають перевагу іноземним майданчикам у хеджуванні цінових ризиків [3; 11; 12].

Також великим бар'єром для міжнародних диверсифікованих компаній може стати монопольне становище на ринку залізничних перевезень, що призводить до декореляції цін на локальних ринках до котирувань у морських портах через неможливість відправити продукцію в напрямку чорноморських портів. Особливо гостро ця проблема стоїть для тих регіонів, які знаходяться далі, ніж 300 км від Чорноморського узбережжя, позаяк в 300 кілометровій зоні перевезення здійснюється автотранспортом.

Серед інших інфраструктурних обмежень, які впливають на цінові коливання є нестача елеваторів і складів для зберігання аграрної продукції, що призводить до підвищення впливу фактору сезонності у ціноутворенні, проте організаційно–управлінська структура міжнародних диверсифікованих компаній вже передбачає наявність власних елеваторів та складів для зберігання зернових та олійних культур.

У режимі відкритої економіки вплив на внутрішні ціни з боку світових цін тим відчутніший, чим більша питома вага експортно-імпортних угод. В Україні із зростанням обсягів і складності міжнародних торгових відносин, зростає і можливість виникнення непорозумінь і витратних конфліктів, коли договори купівлі-продажу укладаються неналежним чином. Тому важливою умовою успішної реалізації маркетингового плану міжнародними диверсифікованими компаніями є дотримання офіційних правил Міжнародної торгової палати (Incoterms) для узгодження умов експортних угод, визначення відповідних обов'язків сторін та зменшення ризиків юридичних ускладнень, що полегшить ведення міжнародної діяльності. Оформлення реалізації продукції на експорт потребує від керівництва міжнародних диверсифікованих компаній знання порядку отримання для цього необхідної документації (договір на перевалку продукції через порт-елеватор, договір надання послуг портом, контракт купівлі-продажу на умовах FOB, контракт купівлі-продажу на умовах DAF) [13].

Усі зовнішньоторгові угоди міжнародних диверсифікованих компаній мають обов'язково містити умову про ціну, за якою продається товар, чи вказати спосіб визначення ціни на цей товар. Поширеним способом визначення ціни є встановлення її за курсом якоїсь біржі на день поставки. Зумовлюючи ціну товару, у контракті купівлі-продажу вказують: одиницю виміру ціни, базис ціни, валюту ціни, спосіб фіксації ціни та рівень ціни. Базис ціни встановлює, чи входять транспортні, страхові, складські та інші витрати на доставку товару в його ціну. Базис ціни, як правило, визначається використанням відповідного терміну (франко-підприємство, франко-транспортер, ФОБ, ХАФ, КАС, СіФ тощо.) з уточненням назви пункту здачі товару [13; 14]. Наприклад, у контракті записується: «Ціна становить 100 дол., франко-вагон, кордон, прикордонна станція м. Чоп країни-продавця». Валюта ціни – ціна у контракті може бути виражена у валюті країни-експортера, імпортера чи у валюті третьої країни. На вибір валюти ціни значною мірою впливають торгові звичаї, що існують у торгівлі аграрною продукцією, наприклад, у контрактах на агарну продукцію прийнято вказувати ціни в доларах за тону. Таким чином, міжнародні диверсифіковані компанії як експортери мають зафіксувати ціну у відносно стійкій валюті, а імпортери, навпаки, зацікавлені у тому, щоб встановити ціну у валюті, що знецінюється [14].

Доцільно виділити ще один вектор маркетингового планування вітчизняних міжнародних диверсифікованих компаній – планування переробки

зернових та олійних культур у господарствах сировинної зони. Зумовлено це різким загостренням конкурентної боротьби за сировину і перспективами продажу на зарубіжних ринках товарів, що є результатом переробки сільськогосподарської сировини (олія, борошно, масло, жири). Наприклад, за погодженням із підрозділами міжнародних диверсифікованих компаній до бізнес-плану переробних підрозділів слід закласти показники збільшення виробництва гірчичної олії, масла льону, сої та борошна з соняшникового насіння, а льону, гірчиці у господарствах їх сировинної зони, якими передбачається [15, с. 67]: розширення площ посіву окремих зернових та олійних культур у господарствах декількох районів і зростання їх виробництва; комплекс агротехнічних заходів для одержання запланованих обсягів виробництва (потреба в насінні, добривах, засобах захисту рослин тощо). Для цього має бути розроблена технологічна карта вирощування зернових та олійних культур на вказаній площі та на її основі визначена потреба у вказаних ресурсах, а також загальна потреба в технічних засобах і додаткове їх придбання; розрахунок планової потреби в грошових коштах для виконання виробничої програми, поточні витрати (оплата праці, пально-мастильні матеріали, насіння, мінеральні добрива, пестициди) і капітальні вкладення на придбання техніки (сівалок, тракторів, комбайнів, оприскувачів, розкидачів мінеральних добрив), а також джерела покриття цієї потреби [15, с. 67].

Особливо слід підкреслити, що цим планом передбачаються чітка система контролю за виконанням.

Нині сільське господарство України потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва та продовольчої безпеки країни. При цьому динамічний розвиток альтернативних методів ведення бізнесу і сучасні реалії вітчизняного виробництва аграрної продукції вказують на необхідність посилення екологічної і суспільної корисності як невід'ємної складової частини моделі розвитку міжнародних диверсифікованих компаній.

На вимогу часу керівництвом підприємств може бути прийнято рішення на створення нового підрозділу з виробництва екологічно чистої продукції – садівництва. Значущість проекту полягає в тому, щоб вирішити проблему дефіциту фруктів в Україні, яка стала найважливішою після анексії Криму, так як значна кількість продукції на материк надходила з південного регіону України. Реалізація проекту з садівництва в перспективі забезпечить позитивний вплив на соціально-економічний розвиток сільської місцевості, де розташовані підрозділи компаній, створить можливість розвивати власну сировинну і виробничу базу, приваблювати інвестиції з боку іноземних компаній, виходити з якісною продукцією на нові зарубіжні ринки. Автором було розроблено план із реалізації даного проекту (17; 18, додаток М).

Підсумовуючи результати розроблення програми маркетингу діяльності аграрних підприємств України в умовах міжнародної диверсифікації, вважаємо, що виробники аграрної продукції в Україні потребують усунення бар'єрів для безперебійного ведення бізнесу в агросекторі.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблено науково-методичний підхід до стратегізації диверсифікаційної діяльності, в основу якого покладено процедуру маркетингового планування найбільш прибуткових шляхів виходу на нові ринки з подальшим розробленням відповідної маркетингової стратегії, спрямованої на ситуативне використання сприятливих ринкових можливостей. Обґрунтовано етапи для розроблення програми міжнародного маркетингу аграрного підприємства: прийняття рішення про планування міжнародної маркетингової діяльності; аналіз маркетингового середовища аграрного підприємства; визначення цільових ринків аграрного підприємства; формування місії аграрного підприємства, визначення цілей і завдань міжнародного маркетингу; вибір маркетингової стратегії виходу аграрного підприємства на зарубіжні ринки; формування плану реалізації потенційних можливостей аграрного підприємства на зарубіжних ринках; визначення обсягів та джерел фінансування планових заходів; визначення термінів та етапів реалізації планових заходів, організаційне забезпечення реалізації планових заходів; оцінювання очікуваного результату та контроль планових заходів; оцінювання ефективності реалізації планових заходів, коригування місії, цілей і завдань міжнародного маркетингу аграрного підприємства; формування програми маркетингу міжнародної диверсифікованої компанії. Результатом реалізації такого підходу є імплементація стратегії диверсифікації в маркетингових планах аграрних підприємств під час виходу на міжнародні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України, 1998-2016. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm (дата звернення: 19.06.2019).

2. Проблеми та перспективи фермерства в Україні. URL: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3999-problemy-ta-perspektyvy-fermerstva-v-ukraiini.html (дата звернення: 19.06.2019).

3. Росляков А.А Формування та регулювання цін на сільськогосподарську продукцію на ринку ЄС, США та України. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2356 (дата звернення: 19.06.2019).

4. Ковінько О.М. (Танасійчук А.М.) Маркетинг в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності: Монографія. К.: КНЕУ, 2017. 423 с.

5. Ковінько О.М. (Танасійчук А.М.) Маркетинговий механізм управління підприємствами в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу: Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. URL: http://abstracts.donnu.edu.ua/article/view/5658/5684 (дата звернення: 19.06.2019).

6. Кігель В.Р. Узагальнена методика багатокритеріальної оптимізації економічних рішень. *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. Вип. 64. К.: КНЕУ, 2000. С. 82–89.

7. Оптимізація строків реалізації запасів сільськогосподарської продукції. URL: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/./kigel-0011.do (дата звернення: 19.06.2019).

8. Аграрна біржа. URL: http://agrex.gov.ua/calc/, http://agrex.gov.ua /AF-Wheat2016-pok-2kl/ (дата звернення: 19.06.2019).

9. Електронна зернова біржа України. URL: https://graintrade.com.ua/elevatori?subtypes=1 (дата звернення: 19.06.2019).

10. Публічна кадастрова карта України. URL: http://map.land.gov.ua/kadastrova-karta (дата звернення: 19.06.2019).

11. European Commission Approved EU food establishments. URL: http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/ establishments /third _country /in dex_en.htm (дата звернення: 19.06.2019).

12. Third Country Establishments List per Country. URL: https://webgate.ec.europa.eu /sanco/traces /output/non_ eu_listsPerC ountry _en.htm# (дата звернення: 19.06.2019).

13. Incoterms. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати. URL: http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show /988_007 (дата звернення: 19.06.2019).

14. Ключова концепція системи якості та безпеки зернової продукції. URL: http://www.zerno.org.ua/articles/marketing/236(дата звернення: 19.06.2019).

15. Ильяшенко С.Н., Дериколенко А.А. Особенности продвижения товаров промышленного назначения на национальные и международные рынки в условиях глобализации. *Маркетинг і цифрові технології.* Одеса: ТЕС, 2014. С. 67–69.

REFERENCES:

1. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy (1998-2016) [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm (accessed 19 June 2019).

2. Problemy ta perspektyvy fermerstva v Ukraini [Problems and prospects of farming in Ukraine]. Available at: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3999-problemy-ta-perspektyvy-fermerstva-v-ukraiini.html (accessed 19 June 2019).

3. Rosliakov A.A Formuvannia ta rehuliuvannia tsin na silskohospodarsku produktsiiu na rynku YeS, SShA ta Ukrainy. [Formation and regulation of prices for agricultural products on the EU, US and Ukraine market]. *Efektyvna ekonomika.* [Effective economy]. 2013. № 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2356 (accessed 19 June 2019).

4. Kovinko O.M. (Tanasiichuk A.M.) (2017) Marketynh v umovakh mizhnarodnoi dyversyfikatsii biznes-diialnosti [Marketing in the conditions of international business diversification]: Monohrafiia. [Monograph]. K.: KNEU.

5. Kovinko O.M. (Tanasiichuk A.M.) Marketynhovyi mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvamy v umovakh mizhnarodnoi dyversyfikatsii biznesu [Marketing mechanism of enterprise management in the conditions of international business diversification]: Dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia doktora ekonomichnykh nauk. [Dissertation for obtaining a scientific degree of the doctor of economic sciences]. Available at: http://abstracts.donnu.edu.ua/article/view/5658/5684 (accessed 19 June 2019).

6. Kihel V.R. (2000) Uzahalnena metodyka bahatokryterialnoi optymizatsii ekonomichnykh rishen. [Generalized method of multicriteria optimization of economic decisions]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi.* [Modeling and Information Systems in Economics]. Vyp. 64. K.: KNEU, pp. 82–89.

7. Optymizatsiia strokiv realizatsii zapasiv silskohospodarskoi produktsii. [Optimization of the terms of realization of stocks of agricultural products]. Available at: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/./kigel-0011.do (accessed 19 June 2019).

8. Ahrarna birzha. [Agrarian Exchange]. Available at: http://agrex.gov.ua/calc/, http://agrex.gov.ua/AF-Wheat2016-pok-2kl/ (accessed 19 June 2019).

9. Elektronna zernova birzha Ukrainy. [Electronic grain exchange of Ukraine]. Available at: https://graintrade.com.ua/elevatori?subtypes=1 (accessed 19 June 2019).

10. Publichna kadastrova karta Ukrainy. [Public Cadastre Map of Ukraine]. Available at: http://map.land.gov.ua/kadastrova-karta (accessed 19 June 2019).

11. European Commission Approved EU food establishments. Available at: http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/ establishments /third _country /in dex_en.htm (accessed 19 June 2019).

12. Third Country Establishments List per Country. Available at: https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/non_eu_listsPerCountry_en.htm (accessed 19 June 2019).

13. Incoterms. Ofitsiini pravyla tlumachennia torhovelnykh terminiv Mizhnarodnoi torhovoi palaty. [Official rules for the interpretation of the terms of the International Chamber of Commerce]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_ (accessed 19 June 2019).

14. Kliuchova kontseptsiia systemy yakosti ta bezpeky zernovoi produktsii. [The key concept of the quality and safety system of grain products]. Available at: http://www.zerno.org.ua/articles/marketing/236 (accessed 19 June 2019).

15. Yliashenko S.N., Derykolenko A.A. (2014). Osobennosty prodvyzhenyia tovarov promыshlennoho naznachenyia na natsyonalnыe y mezhdunarodnыe rыnky v uslovyiakh hlobalyzatsyy. [Features of the promotion of industrial products on national and international markets in the context of globalization]. *Marketynh i tsyfrovi tekhnolohii.* [Marketing and digital technology]. Odesa: TES. pp. 67–69.

Tanasiichuk Alona
Doctor of Economics,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Advertising
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics
Derschuk Vladislav
Student
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics
Kudinskaya Alexandra
Student
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

THE IMPLEMENTATION OF DIVERSIFICATION STRATEGIES IN MARKETING PLANS FOR BUSINESSES

In practical activities of agricultural enterprises marketing environment is often variable, some opportunities open up immediately, while others may disappear from the field of view of the researcher or to be blocked. Thus, to develop marketing programs should be adapted and adjustment process. The result of this sequential process is to document the program, which summarize the results of the research, fix the marketing strategy of agricultural enterprises and reflect the steps that you must follow to achieve their marketing objectives and also determine the methods by which you can measure progress towards goals. Despite the fact that the marketing becomes an official document after its approval by the company's management it must be constantly reviewed in line with changes in commercial policy and the competitive environment.

The main objective of marketing of agricultural enterprises in the conditions of international diversification is to build the activities of the company in such a way to organically and efficiently connect the production of agricultural products, meeting the needs of consumers in agricultural products and the results of its processing, profit and the development of agricultural enterprises.

In the development of marketing programs it is important to determine the strategic directions of marketing activity of agricultural enterprises of Ukraine, to provide a set of measures aimed at the strengthening of partnerships with countries of the European Union.

The study determined the necessity of formation of the scientific-methodical approach to strategical diversification activities based on the marketing plan the most profitable ways of entering new markets with the subsequent development of an appropriate marketing strategy to the situational use of favourable market opportunities. The proposed stages of the development of marketing programs of the agricultural enterprise, defined alternative objectives of agrarian enterprises in the conditions of international diversification of businesses engaged in the production of commodity group "10 Grains", "12 Seeds and fruits", "15 Fats and oils". Defined the main priorities of the activities and complex tasks to ensure break-even operation of an international diversified company, the formation of competitive position on foreign markets and investment attractiveness.

It is proved that an important step in developing marketing programs of the agricultural enterprise in the conditions of international diversification is the plan realize the potential of agricultural enterprises on foreign markets.

Analyzed, developed by the author of the marketing plan fulfilling the potential for international diversification presented in scientific papers. Carried out marketing research of the international target markets of agricultural enterprises, determine the amount and sources of funding the planned activities, the timing and stages of their implementation, assessing the expected results and control of planned activities, evaluating the effectiveness of the implementation of the planned activities.

Special attention in the marketing plan given to the formation of a range of new types of agricultural products which domestic enterprises can not export the data on foreign markets, however, such agricultural products are in demand in these markets and can be exported diversified international companies in the framework of the implementation of the marketing plan.

Determined that with the implementation of the marketing plan, the leadership of the international diversified companies need to take into account the factors of formation of complex of international marketing, the barriers of entry of domestic companies to international markets, infrastructure limitations that affect price fluctuations. The increasing influence of certain factors may negatively affect the effectiveness of the implementation of the marketing plan of an agricultural enterprise.

The result of the implementation of this approach is the implementation of diversification strategies in marketing plans of agricultural enterprises when entering international markets.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ПОТРЕБ

IMPROVING THE MOTIVATION SYSTEM OF A MODERN ENTERPRISE TO MEET INDIVIDUAL NEEDS

УДК 331.1

Тертичний О.О.
к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Хлопоніна-Гнатенко О.І.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
Галкін В.С.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто питання класифікації сучасних систем мотивації. Проведено групування персоналу за різними ознаками. Уточнено групування персоналу за віком та ставленням до праці. Для цих груп запропоновано головні мотиватори. Розглянуто персонал організацій та виділено шість основних типів потреб співробітників. Розглянуті мотиваційні фактори для різних груп персоналу. Проаналізовано основні етапи ділової кар'єри. Для кожного етапу кар'єри запропоновано мотиваційні схеми. Розглянуто матеріальну та нематеріальну мотивацію. Матеріальна мотивація дуже часто сприймається співробітниками як належне, і відсутність тих чи ж інших матеріальних стимулів розглядається як негативний фактор. Визначено проблему звикання до мотивації. Через деякий час персонал звикає до заохочень та погроз. Тому потрібно постійно стежити за його удосконаленням. Запропоновано низку заходів щодо покращення системи мотивації персоналу.

Ключові слова: *персонал, класифікація персоналу, мотивація, система мотивації, групи персоналу.*

В статье рассмотрены вопросы классификации современных систем мотивации. Проведена группировка персонала по различным признакам. Уточнена группировка персонала по возрасту и отношению к труду. Для этих групп предложены главные мотиваторы. Рассмотрен персонал организаций и выделены шесть основных типов потребностей сотрудников. Рассмотрены мотивационные факторы для различных групп персонала. Проанализированы основные этапы деловой карьеры. Для каждого этапа карьеры предложены мотивационные схемы. Рассмотрена материальная и нематериальная мотивация. Материальная мотивация очень часто воспринимается сотрудниками как должное, и отсутствие тех или же других материальных стимулов рассматривается как негативный фактор. Определена проблема привыкания к мотивации. Через некоторое время персонал привыкает к поощрениям и угрозам. Поэтому нужно постоянно следить за его совершенствованием. Предложен ряд мер по улучшению системы мотивации персонала.

Ключевые слова: *персонал, классификация персонала, мотивация, система мотивации, группы персонала.*

The article deals with the classification of modern systems of motivation. A grouping of personnel was carried out according to various criteria. Clarification of personnel grouping by age and attitude to work. For these groups suggested the main motivators. The staff of the organizations were considered and six basic types of staff needs were identified. Motivational factors for different groups of personnel are considered. Analyzed the main stages of a business career. For each stage of the career offered motivational schemes. Considered material and intangible motivation. Material motivation is often taken for granted by employees and the absence of these or other material incentives is considered as a negative factor. The purpose of this work is to improve approaches to the problem of motivation, taking into account the goals and needs of a modern employee in the context of the development of a market economy, as well as to develop practical recommendations for building an effective system of motivation tailored to the individual needs of the staff. The practical significance of the work is to use the results of studying the problems of constructing a system of motivation and introducing in practice the recommended methods to increase the interest of employees in the results of their activities. The problem of addiction to motivation is defined. After some time, the staff gets used to the promotions and threats. Therefore, we must constantly monitor its improvement. Today, there is an acute problem of staff turnover, so an employer in modern conditions needs a motivation system, not only able to find an employee, but also to keep him. Among the material incentives leading place is wages. The introduction of an effective motivation system is influenced by the following factors: an insufficient amount of information, low interest of lower-level managers in stimulating workers; negative effects of the external environment on the formation of motivational policies of workers. Thus, we can conclude about the crisis of the system of motivation. There has been a change in value orientations in the system of motives to work. Consequently, none of the modern motivation systems can be applied in Ukraine in its pure form. This complicates personnel management and reduces productivity. A number of measures to improve the staff motivation system have been proposed.

Key words: *personnel, personnel classification, motivation, motivation system, personnel groups.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринку праці і соціально-трудових відносин актуальною залишається проблема впровадження ефективної системи мотивації персоналу, яка дійсно зможе спонукати працівника ефективно і якісно виконувати свою роботу; сприяє узгодженню особистих цілей співробітника, цілей підрозділів і вищого керівництва; вирішить проблеми з плинністю кадрів і значно скоротить витрати на пошук, підбор і адаптацію персоналу, а також утримає висококваліфіковані кадри тощо, що зможе привести до збільшення результативної діяльності організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань мотивації праці займалися такі наукові діячі, як Е. Власова, Т. Копачівська, К. Нефедова, О. Зеніровая, В. Кусакин, А. Сардарян, А. Кредісов та інші. Але, на нашу думку, не досить глибоко розкрита проблема побудови мотиваційної системи організації саме з урахуванням індивідуальних потреб і мотивів конкретного працівника.

Постановка завдання. Мета роботи – удосконалити підходи до проблеми мотивації з урахуванням цілей і потреб сучасного працівника в умовах розвитку ринкової економіки, а також розробити практичні рекомендації з побудови ефективної системи мотивації з урахуванням індивідуальних потреб персоналу

Практичне значення роботи полягає у використанні результатів дослідження проблем побудови системи мотивації та впровадження на практиці рекомендованих методів для підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для кожного працівника існують його власні мотиви, що залежать від конкретної ситуації, віку, роду діяльності тощо. Для початку варто виділити конкретні групи працівників залежно від індивідуальних потреб. Проблема групування персоналу залежно від індивідуальних потреб знайшла своє відображення в багатьох наукових працях.

Є. Власова і Т. Копачевська виділяють у своїй науковій праці такі групи працівників та їхніх мотивів [1]: а) студенти і молоді фахівці, що тільки закінчили навчальний заклад, мотиви яких – це можливість спробувати себе на різних поприщах; перспектива росту, як особистісного, так і кар'єрного; включення в діяльність, що ледве перевершує професійні навички; можливість виявляти ініціативу і, звичайно ж, визнання; б) молоді фахівці з досвідом роботи до 3 років, мотивами яких є: розподіл серйозних завдань, залучення в прийняття рішень, відповідальність за цілий блок завдань, визнання отриманого результату на рівні керівництва; в) висококваліфіковані професіонали та їхні мотиви: стабільність, можливість горизонтального розвитку, родина; також для них важливі власна пенсійна програма в компанії, спеціальні програми, спрямовані на одержання визначених пільг для членів родини співробітника, й інші соціально значущі речі, що допомагають залучати й утримувати цей і інший тип персоналу; г) молоді батьки (найчастіше мами), мотиви яких: наявність гнучкого графіка, можливість працювати віддалено по кілька годин у чи день з дому тощо.

На нашу думку, з огляду на ринок праці України, варто виділити ще одну групу людей з її мотивами – це молоді люди у віці до 18 років, що працюють. Для них мотивами є: одержання додаткових заробітків поза навчанням для повсякденних потреб, ознайомлення з ринком праці, можливо, допомога у виборі майбутньої сфери діяльності. Також сьогодні можна виділити молодь, яка шукає тимчасову роботу в Україні, та потім, після отримання відповідної кваліфікації, планує виїхати за кордон України.

В. Кусакін трохи інакше розглядає причини, що спонукують людей до праці [3]. Він пропонує багаторівневу систему мотивації персоналу, у якій представлені групи людей за причинами, з яких вони працюють. Система має чотири рівні. Найнижчий пункт (пункт № 4) шкали мотивації – це гроші. Багато людей йдуть улаштовуватися на роботу, тому що їм потрібні гроші. Частіше усього це молодь, студенти, у яких багато амбіцій, бажань і планів, які вони хотіли би втілити в життя. Третій пункт – особиста вигода. Люди хочуть працювати там, де, крім своєї зарплати, вони можуть одержувати особисту вигоду, таку як безкоштовне проживання, харчування, кар'єрний ріст, невелика відстань до місця роботи, можливість надання службової машини тощо. Другий пункт шкали – інтерес. Робота заради інтересу на першому місці цікавить персонал, що вже задовольнив свої базові, переважно матеріальні, потреби. Тому вони на цьому етапі можуть цілком присвятити себе виконанню тієї роботи, що їм дійсно цікава. На першому місці системи вчений поставив почуття обов’язку. Це почуття – найсильніший мотив, що керує людиною.

Важливим є питання організації робочих груп. Соціологія вивчила персонал середньостатистичних офісів та виділила шість основних типів потреб співробітників [5].

Мисливці за бонусами – як правило, більшість (22%) колективу. Вони шукають як матеріальну винагороду, так і нематеріальну. Ідеальний варіант – подарункові сертифікати, туристичні путівки. Цей сегмент більш ніж на половину представлений жінками (58%). Їх мало цікавлять заохочення, що змушують вийти за межі компетенції, такі як участь у новому проекті, наставництво тощо.

Домосіди (20%) – уникають заохочень, що змушують хоча б на час залишити рідних (корпоративні виїзди, путівки). Для них важливо зберегти баланс між роботою й особистим життям. Бажана нагорода – вихідний день. Цей сегмент співробітників старший від інших, на 54% складається з чоловіків.

Матеріалісти (19%) – таких більше всього цікавить слава, вітається тільки «золота монета». Кращий спосіб мотивації – конкретні матеріальні блага: якщо не грошові, то система бонусів з використанням каталогу подарунків. Зазвичай у таких співробітників спостерігається високий рівень незадоволеності роботою, і, як правило, це жінки (59%).

Бранці (17%) – найменш матеріально мотивовані співробітники. Їхня найбільша мрія – воля. Найчастіше це люди, що вже досягли визначених результатів у житті, що мають стійке матеріальне становище. Для них важлива самореалізація, вони шукають роботу, у якій частка контролю з боку керівника зведена до мінімуму. Їх рекомендується заохочувати гнучким графіком, додатковими годинами відпочинку, можливістю участі в конференціях, виставках, нових проектах. Як не дивно, але 55% «в'язнів» – жінки, що старші 45 років.

Мисливці за похвалою (16%). Для цієї групи найбільша потреба – визнання заслуг. Вони прагнуть зайняти високе соціальне становище. Матеріальне стимулювання працює, але не має вирі-

шального значення. У більшості колективів – це чоловіки (54%).

Ініціатори (8%) – відрізняються найбільшим задоволенням від роботи і лояльністю до роботодавця. Вони люблять свою роботу й одержують від неї задоволення. Краща нагорода для них – особливий статус, розширення повноважень, отримання керуючих функцій. Це переважно чоловіки – 68%, з яких 42% – молодші 34 років.

Таким чином, проаналізувавши різні причини і мотиви, можна виділити проблеми, пов'язані з мотивацією працівників. Як показує практика, останнім часом матеріальна мотивація дуже часто сприймається співробітниками як належне, і відсутність тих чи ж інших матеріальних стимулів розглядається як мінус роботодавцю. Особливо якщо це кваліфіковані фахівці, дефіцит яких відчувається на ринку. І їм вже не досить однієї тільки високої зарплати і повного соціального пакета [1].

Також для ефективного стимулювання зацікавленості персоналу в підвищенні результативності функціонування підприємства необхідно корегувати системи мотивації персоналу на основі дивергенції основних етапів кар'єри персоналу (табл. 1).

На нашу думку, основні етапи кар'єри працівника варто враховувати під час побудови ефективної системи мотивації персоналу.

Етап кар'єри (як проміжок часу) не завжди пов'язаний з етапом професійного розвитку. Людина, що знаходиться на етапі просування, у межах іншої професії може не бути ще високим професіоналом. Тому важливо розділяти етап кар'єри – часовий період розвитку особистості і фази розвитку професіонала – періоди оволодіння діяльністю відповідно до фази розвитку професіонала.

Неправильно побудована система нематеріального стимулювання персоналу в деяких компаніях, у тому числі не впроваджена система гнучкого графіку роботи. В умовах великого міста і нескінченних пробок це не просто зручно, це стає життєво необхідним [1].

Під час побудови системи мотивації часто не враховуються індивідуальні пріоритети людей, що належать до різних груп населення, залежно від віку, статі, статусу, характеру, різних ситуацій тощо.

К. Нефедова вважає, що людські потреби ростуть у геометричній прогресії, і тому їх неможливо задовольнити на 100%. Наприклад, якщо в нас ростуть доходи, то і витрати різко збільшуються, адже людина в такому разі бажає купувати собі ті самі речі за вищою ціною і з кращою якістю [6].

Також проблемою є звикання. Через деякий час (відпівроку) персонал звикає до заохочень та погроз, вони перетворюються в щоденність. Тобто згодом механізм мотивації може застаріти, тому потрібно постійно стежити за його удосконаленням.

Сьогодні гостро стає проблема плинності кадрів, тому роботодавцю в сучасних умовах потрібна система мотивації, що не тільки змогла б знайти працівника, але й утримати його.

Серед матеріальних стимулів основне місце займає заробітна плата. Вона відбиває як вартість робочої сили, так і ціну послуги, що надає найманий робітник. Таке розуміння подвійності заробітної плати дає змогу дійти висновку про тенденцію вирішення економічного протиріччя заробітної плати в умовах кризи: її розмір визначається як вимогами закону вартості робочої сили, так і вимогами законів ринку. Функції зарплати знаходять своє відображення у формах і системах заробітної плати. Одночасно необхідно ширше використовувати інші форми заробітної плати, що безпосередньо залежать від якісних і кількісних результатів праці конкретних працівників та їхніх особистих характеристик.

Висновки з проведеного дослідження. На жаль, в останні роки поширення набула виплата неофіційної, схованої від оподатковування заробітної плати. Ситуація, що склалася у сфері організації заробітної плати, свідчить про необхідність

Таблиця 1

Основні етапи кар'єри

№	Етап кар'єри	Віковий період	Коротка характеристика	Особливості мотивації
1	Попередній	До 25 років	Підготовка до трудової діяльності, вибір напряму діяльності	Безпека, соціальне визнання
2	Становлення	До 30 років	Освоєння роботи, розвиток професійних навичок	Соціальне визнання, незалежність
3	Просування	До 45 років	Професійний розвиток	Соціальне визнання, самореалізація
4	Завершальний етап, підготовка власної зміни	Після 60 років	Підготовка до виходу на пенсію, пошук і навчання	Підтримка соціального визнання
5	Пенсійний	Після 65 років	Заняття іншими видами діяльності	Цікавлять інші джерела доходів

наступного реформування системи мотивації праці з урахуванням сучасних тенденцій.

Також на впровадження ефективної системи мотивації впливають такі проблеми, як недостатня кількість інформації, визначення того, як мотивація працівників впливає на підвищення конкурентоздатності підприємства; досить низька зацікавленість керівників у стимулюванні працівників; негативні впливи зовнішнього середовища на формування мотиваційної політики працівників.

Саме на основі соціально-економічних показників сучасного стану країни можна дійти висновку про кризу системи мотивації праці. Це визначається не тільки низьким показником реальної заробітної плати, незважаючи на офіційні дані, що показують її ріст, але і зміною ціннісних орієнтирів у системі мотивів до праці, а отже, жодна із сучасних систем мотивації не може бути застосована в Україні в чистому вигляді.

Ці проблеми взаємозалежні, з них випливає низка інших проблем, що ускладнюють керування персоналом і знижують продуктивність праці.

Початковою проблемою мотивації працівників на деяких підприємствах України є те, що в 90% випадках до 15% працівників не можуть не тільки оцінити рівень розвитку мотивації, але і навіть не знають, чи є на їхньому підприємстві система мотивації. Здебільшого розвиток функції мотивації здійснюється без використання наукових підходів, інтуїтивно, на основі власного досвіду і частково – знань людської психології.

Отже, виходячи з проблем мотивації праці, можемо запропонувати на подальший розгляд деякі поради, що, на нашу думку, можуть побудувати ефективну систему мотивації персоналу, яка буде вигідна як працівнику, так і роботодавцю в сучасних умовах ринку праці. Крім матеріальних стимулів, у систему мотивації варто включити також механізм задоволення емоційних потреб: повагу, визнання, статус, комфорт тощо. Ця пропозиція не є новою, але ми вважаємо, що, об'єднавши ці механізми, можна одержати ефективну, налагоджену систему мотивації праці.

Варто також зрозуміти, що на кожному конкретному підприємстві повинна бути своя специфічна система мотивації, у якій би враховувалися всі особливості діяльності підприємства.

Соціологи вважають, що необхідно дізнаватися про очікування персоналу від своєї роботи. У цьому питанні допоможе анкетування, за результатами якого можна скласти «меню нематеріальних стимулів», що під силу компанії. Уведення таких «меню» – процедура трудомістка, але вона того варта, тому що у співробітників буде стимул розвиватися, незважаючи на своїх колег. Під час персонального мотивування працівника варто врахувати стаж роботи в компанії, ступінь його значущості, досягнення. У «золотому фонді» застосуємо «принцип кафетерію», коли співробітник має можливість самостійно підібрати привілеї з пропонованого «меню». Наявність мотиваційних пакетів (навіть нематеріального характеру) не тільки дасть змогу утримати співробітників, але і стане визначеним плюсом з погляду залучення в компанію високопрофесійних кадрів.

Зауважуємо, що багато сучасних учених схиляються до нематеріальної мотивації, усі меншу роль приділяючи грошам як стимулу до ефективної роботи. На нашу думку, це може бути пов'язане зі зміною клімату на ринку праці й у сфері соціально-трудових відносин у сучасних умовах розвитку економіки. Але все-таки незмінне те, що залишається проблема побудови на підприємстві ефективної системи мотивації персоналу, що призначена для задоволення потреб як працівника, так і роботодавця. У сучасних умовах розвитку ринку праці ця система повинна базуватися на індивідуальних потребах кожного працівника, що залежать від типу його характеру, віку, статі, кваліфікації, різних ситуацій тощо; взаємозв'язку матеріальних і нематеріальних стимулів; ситуації на ринку праці в наш час тощо. За правильної побудови мотиваційної системи на будь-якім підприємстві можна чекати вирішення низки проблем, пов'язаних з ефективністю роботи персоналу, а також підвищення результатів діяльності самого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова Е., Копачевская Т. Система мотивации: как привлечь и удержать. *Управление персоналом.* 2010, №8. URL: http://www.top-personal.ru/issue.html?2402 (дата обращения: 02.04.2019)

2. Зенирова А. Нематериальная мотивация. *Кадровик.РУ.* 2008. №6. URL: http://kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=11558 (дата обращения: 03.04.2019)

3. Кусакин В. Многоуровневая система мотивации персонала. *Управление персоналом*. 2008. №11. URL: http://www.toppersonal.ru/issue.html?1626 (дата обращения: 07.04.2019)

4. Милашенко В.М. Развитие системы мотивации персонала предприятия в условиях кризиса. *Вісник Української академії банківської справи*. 2010. № 1(28). URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_03_07.pdf (дата обращения: 05.04.2019)

5. Мотиваційний портрет офісу. *Інтернет-портал «ТРУД»: робота в Києві та Україні.* 2009. 14 жовтня. URL: http://www.trud.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=174335&cat_id=52834 (дата обращения: 01.04.2019)

6. Нефедова К. Мотивация или мотивирование? Вот в чем вопрос! *Управление персоналом*. 2008. № 17. URL: http://www.toppersonal.ru/issue.html?1728 (дата обращения: 05.04.2019)

7. Сардарян А., Хожемпо В., Комарова Т. Мотивационная функция социального пакета: чем заинте-

ресовать работника XXI века? *Управление персоналом*. 2008. №8. URL: http://www.top-personal.ru/issue.html?1557 (дата обращения: 05.04.2019)

8. Шульга В.Г. Мотивация персонала предприятий Украины в кризисной экономике *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект.* 2011. № 1. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/418.pdf (дата обращения: 07.04.2019)

REFERENCES:

1. Vlasova E., Kopachevskaya T. (2010) Sistema motivatsii: kak privlech' i uderzhat' [Motivation system: how to attract and retain]. *Upravlenie personalom*, 2010, no. 8. Available at: http://www.top-personal.ru/issue.html?2402 (accessed 02.04.2019)

2. Zenirova A. (2008) Nematerial'naya motivatsiya [Non-financial motivation]. *Kadrovik.RU*, 2008, no. 6. Available at: http://kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=11558 (accessed 03.04.2019)

3. Kusakin V. (2008) Mnogourovnevaya sistema motivatsii personala [Multi-level staff motivation system]. *Upravlenie personalom*, 2008, no. 11. Available at: http://www.toppersonal.ru/issue.html?1626 (accessed 07.04.2019)

4. Milashenko V.M. (2010) Razvitie sistemy motivatsii personala predpriyatiya v usloviyakh krizisna [Development of an enterprise motivation system in a crisis]. Visnyk Ukrajinsjkoji akademiji bankivsjkoji spravy. 2010. № 1(28). Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_03_07.pdf (accessed 05.04.2019)

5. Internet-portal «TRUD» (2009) Motyvacijnyj portret ofisu [Motivational portrait of the office]. *Internet-portal «TRUD»: robota v Kyjevi ta Ukrajini*. 2009. 14 zhovtnya. Available at: http://www.trud.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=174335&cat_id=52834 (accessed 01.04.2019)

6. Nefedova K. (2008) Motivatsiya ili motivirovanie? Vot v chem vopros! [Motivation or stimulation? That is the question] *Upravlenie personalom*, 2008, no. 17. Available at: http://www.toppersonal.ru/issue.html?1728 (accessed 05.04.2019)

7. Sardaryan A., Khozhempo V., Komarova T. (2008) Motivatsionnaya funktsiya sotsial'nogo paketa: chem zainteresovat' rabotnika XXI veka? [The motivational function of the social package: how to interest an employee of the XXI century?] *Upravlenie personalom,* 2008, no. 8. Available at: http://www.top-personal.ru/issue.html?1557 (accessed 05.04.2019)

8. Shul'ga V.G. (2011) Motivatsiya personala predpriyatiy Ukrainy v krizisnoy ekonomike [Motivation of personnel of enterprises of Ukraine in a crisis economy]. *Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regional'nyy aspekt*, 2011, no. 1. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/418.pdf (accessed 07.04.2019)

Tertichny Alexandr
Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Khloponina-Hnatenko Olha
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of Business,
Trade and Stock Exchanges Department
Kharkiv National Technical University Agriculture named after Petro Vasylenko
Nadin Evgeny
Student
Kharkov Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVING THE MOTIVATION SYSTEM OF A MODERN ENTERPRISE TO MEET INDIVIDUAL NEEDS

Formulating the goals of the article. In modern conditions there is an effective system of staff motivation. It can encourage the employee to effectively and efficiently perform their work. It also contributes to the alignment of the employee's personal goals, the goals of the divisions and senior management; solve problems with staff turnover and significantly reduce the cost of searching, recruiting and adapting personnel. An effective system of motivation helps as well as retains highly qualified personnel, etc., can lead to an increase in the productive activity of the organization.

Methodology. The study is based on personnel data collected from various sources, including statistics, legislation and internal documentation of enterprises. When writing the article, the following scientific methods were used: description, synthesis, analysis, abstraction. Many scientists have been studying the issues of labor motivation, but the problem of constructing a motivational system for organizing it specifically for the individual needs and motives of a particular employee was not sufficiently disclosed.

Results. The article deals with the classification of modern systems of motivation. A grouping of personnel was carried out according to various criteria. For these groups suggested the main motivators. The staff of the organizations was considered and six basic types of staff needs were identified. Motivational factors for different groups of personnel are considered. Analyzed the main stages of a business career. For each stage of the career offered motivational schemes. Considered material and intangible motivation. Material motivation is often taken for granted by employees and the absence of these or other material incentives is considered as a negative factor.

Practical implications. The practical significance of the work is to use the results of the study of problems of building a system of motivation and the implementation in practice of recommended methods to increase the interest of employees in the results of their activities. Among the material incentives leading place is wages. The introduction of an effective motivation system is influenced by the following factors: an insufficient amount of information, low interest of lower-level managers in stimulating workers; negative effects of the external environment on the formation of motivational policies of workers. There has been a change in value orientations in the system of motives to work. Consequently, none of the modern motivation systems can be applied in Ukraine in its pure form. This complicates personnel management and reduces productivity. A number of measures to improve the staff motivation system have been proposed.

Value (originality). The problem of addiction to motivation is defined. After some time, the staff gets used to the promotions and threats. Therefore, we must constantly monitor its improvement. Today, there is an acute problem of staff turnover, so an employer in modern conditions needs a motivation system, not only able to find an employee, but also to keep him.

ТЕНДЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

THE TENDENCY OF STABIE DEVELOPMENT IN FOOD ENTERPRISES AT THE EXAMPLE OF THE CONFECTIONARY BRANCH

УДК 640.435

Чеснік Н.М.
к.е.н., викладач економічних дисциплін
Вінницький коледж Національного університету харчових технологій

У статті охарактеризовано поняття «сталий розвиток», зазначено, що одним з основних завдань сталого розвитку є забезпечення продовольної безпеки, наведено визначення поняття «продовольча безпека», охарактеризований базис продовольчої безпеки країни, наведені головні завдання агропромислової політики. У статті охарактеризовано кондитерські вироби та кондитерська галузь. Проаналізовано в динаміці обсяги виробництва основних кондитерських виробів в Україні, наведена величина експорту кондитерських виробів із цукру, величина імпорту кондитерських виробів із цукру. Розроблено схему, що включає напрями діяльності підприємств кондитерської галузі для відповідності принципам стійкого розвитку. У статті наведені основні принципи стійкого розвитку підприємств кондитерської галузі, визначені основні тенденції розвитку національного кондитерського ринку. Наведені основні завдання, які необхідно розв'язати для досягнення цілей сталого розвитку підприємств кондитерської галузі.

Ключові слова: *сталий розвиток, агропромисловий комплекс, кондитерська галузь, підприємства харчової промисловості, виробництво.*

В статье охарактеризовано понятие «устойчивое развитие», указано, что одной из основных задач устойчивого развития является обеспечение продовольственной безопасности, определено понятие «продовольственная безопасность», охарактеризован базис продовольственной безопасности страны, приведены главные задачи агропромышленной политики. В статье охарактеризованы кондитерские изделия и кондитерская отрасль. Проанализированы в динамике объемы производства основных кондитерских изделий в Украине, приведена величина экспорта кондитерских изделий из сахара, величина импорта кондитерских изделий из сахара. Разработана схема, включающая направления деятельности предприятий кондитерской отрасли для соответствия принципам устойчивого развития. Приведены основные принципы устойчивого развития предприятий кондитерской отрасли, определены основные тенденции развития национального кондитерского рынка. В статье приведены основные задачи, которые необходимо решить для достижения целей устойчивого развития предприятий кондитерской отрасли.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, агропромышленный комплекс, кондитерская отрасль, предприятия пищевой промышленности, производство.*

The article was characterized the term "stable development" and was noted, that the conception of stable development was directed to improve the life quality, with a help of decision economical, ecological and social tasks. It was also noted that one of main task of stable development is the providing of production safety. It was used the term "production safety" it was characterized the basis of the safety of production in our country, and are used the main tasks of agro-industrial politics. It was also noted, that social-economical development of the country is predicted the transition to the model of stable development, which is directed to the increasing of the competitive level of the enterprise. It was characterized the confectionery product and confectionery branch, which is high competitive and developing branch of food production and is increasing amount of production and expansion of product's assortment. There were facto about Ukrainian chocolate consumption and other sweets. It was discovered, that the confectionery product's market is producet by the great amount of the producers, the main of which is "Confectionery Corporation Roshen", "ABK", "Conti", "Biscuits-chocolate", "Zhitomir confectionery factory", "Zhitomir Sweets", "Modelis Ukraine", "Nestle company", "Poltava-confectioner". There were analysed in dynamics the amounts of production the main confectionery product in 2011–2017, were hoted the export amount of confectionery product with sugar in 2012–2017 and the amount of sugar confectionery product, in 2012–2017. There were made the scheme for detailed direction of confectionery enterprises in accordance to stable principles of the developing, which is concluded the directions of enterprise activity of confectionery branch for the compiance of stable development principles. Successful realization of such activity direction in confectionery enterprises which will promote the stable social-economical development of Ukrainian economy. At this article were indicated the main principles of development of national confectional market. There were described the main tasks, which must be decided for aim achievement of stable development of confectionery enterprise.

Key words: *stable development, agroindustrial complex, confectionery branch, food production enterprises, production.*

Постановка проблеми. Розвиток економіки України нерозривно має бути підпорядкованим принципам сталого розвитку. Харчова промисловість є пріоритетною галуззю, якість продукції якої має відповідати міжнародним стандартам якості та безпеки. Кондитерська галузь є однією з конкурентоспроможних галузей харчової промисловості, яка забезпечує кондитерськими виробами населення країни. Для промисловості одним із головних завдань є відповідність принципам сталого розвитку, що забезпечуватиме продовольчу безпеку країни. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває процес дослідження тенденцій сталого розвитку підприємств харчової промисловості, зокрема кондитерської галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості дослідження сучасного стану підприємств кондитерської галузі досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як О.О. Бассова [2], К.А. Демяненко [3], Д.О. Корніковський [5] та багато інших. Однак мало уваги приділялося дослідженню питань сталого розвитку підприємств кондитерської галузі та визначення пріоритетних завдань для сталого розвитку галузі.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення тенденцій сталого розвитку підприємств харчової промисловості на прикладі кондитерської галузі та формулювання основних завдань, вирішення яких сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства та відповідатиме цілям сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція сталого розвитку, що прийнята в Ріо-де-Жанейро у 1992 році, є основою для економічного зростання сьогодення. «Сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби нинішніх поколінь і не ставить під загрозу можливості наступних поколінь задовольняти свої потреби» [4].

Слід зазначити, що концепція сталого розвитку спрямована на покращення якості життя суспільства шляхом вирішення економічних, екологічних та соціальних завдань. Одним з основних завдань сталого розвитку є забезпечення продовольчої безпеки. Продовольча безпека – це елемент національної безпеки країни, це можливість держави забезпечити доступ до продуктів харчування (якісних та безпечних) всіх верств населення.

Базисом продовольчої безпеки країни є агропромисловий комплекс, на який спрямована пріоритетна увага суспільства. Без забезпечення продовольчої безпеки, що є фактором збереження суверенітету України, як важливої складової частини соціально-економічної політики фактично неможливе підвищення якості життя населення. Вирішенням цього завдання є здійснення стійкого розвитку агропромислового комплексу, зокрема харчової та переробної промисловості.

Соціально-економічний розвиток країни передбачає перехід на модель стійкого розвитку, що спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

До головних завдань агропромислової політики необхідно віднести:

– забезпечення соціального захисту населення;

– створення умов для формування конкурентоспроможного середовища підприємств;

– формування механізму координованої взаємодії суб'єктів агропромислової діяльності органів місцевого управління.

Висококонкурентною та розвинутою галуззю харчової промисловості є кондитерська галузь, яка характеризується зростанням обсягів виробництва та розширенням асортименту продукції.

Кондитерські вироби – солодощі з високою харчовою цінністю. Відповідно до статистичних досліджень, 6 кг шоколаду за рік з'їдає житель Західної чи Центральної Європи. Оцінка ринку кондитерських виробів в Україні дає змогу стверджувати, що українці споживають шоколад та інші солодощі в декілька разів менше, лише 1,3–1,4 кг за рік [1].

Важливою умовою розвитку кондитерської галузі є вирішення проблем розвитку сировинної бази, вирішення системних проблем, зокрема з огляду на фізичний і моральний знос основних засобів, тому їх оновлення має бути у пришвидшеному режимі; екологічні проблеми теж потребують негайного вирішення.

Ринок кондитерських виробів України представлений великою кількістю виробників, основними з яких є кондитерська корпорація «Roshen», «АВК», «Конті», корпорація «Бісквіт – шоколад», Житомирська кондитерська фабрика «Житомирські ласощі», ПАТ «Монделіс Україна», компанія «Nestle», ПАТ «Полтава кондитер».

Проаналізуємо виробництво кондитерських виробів в Україні у 2011–2017 рр. (табл. 1).

Аналізуючи табл. 1, необхідно зазначити, що за 2011–2017 рр. зменшилася кількість виробленої

Таблиця 1

Виробництво кондитерських виробів в Україні у 2011–2017 рр.

Назва / Рік	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Печиво солодке, тис. т.	229	241	237	184	167	163	177
Вафлі та вафельні облатки, тис. т	65,4	72,4	74,6	54,3	47,9	49,5	51,0
Шоколад у брикетах, пластинах чи плитках, тис. т	19,1	22,0	27,5	21,8	16,5	16,5	18,6
Цукерки шоколадні, тис. т	147	143	130	86,4	59,5	52,3	53,3
Вироби кондитерські з цукру чи його замінників, з вмістом какао, тис, т	123	117	105	83,5	77,2	70,3	70,3
Гумки, фруктові желе та фруктові пасти у вигляді кондитерських виробів з цукру, тис. т	46,6	50,7	43,8	39,1	39,0	39,7	41,0
Цукерки варені, тис. т	36,7	35,8	34,3	26,6	27,3	29,3	23,0
Карамелі, тофі (ірис) та солодощі аналогічні, тис. т	87,8	85,1	74,4	70,5	83,7	75,6	78,2
Всього	754,6	767	726,6	566,2	518,1	496,2	512,43

Джерело: згруповано автором за даними [6]

продукції за усіма групами кондитерських виробів, зокрема:

– печиво солодке (–52 тис. т.);
– вафлі та вафельні облатки (–14 тис. т.);
– шоколад у брикетах, пластинах чи плитках (–0,5 тис. т.);
– цукерки шоколадні (–93,7тис. т.);
– вироби кондитерські з цукру чи його замінників, з вмістом какао (–52,7 тис. т.);
– гумки, фруктові желе та фруктові пасти у вигляді кондитерських виробів з цукру (–5,6 тис. т.);
– цукерки варені (–13,7 тис. т.);
– карамелі, тофі (ірис) та солодощі аналогічні (–9,6 тис. т.).

Загалом за величиною виробництва кондитерських виробів слід зазначити, що відбулося зменшення на 242,2 тис. т., що у відносному вираженні становить –32,09%.

Для аналізу величини експорту кондитерських виробів у 2012–2017 рр. наведемо дані в табл. 2.

Таблиця 2

Величина експорту кондитерських виробів із цукру у 2012–2017 рр.

Рік	Одиниці виміру	Величина
2012	кількість, тис. т.	84,82
	млн. дол. США	172,9
2013	кількість, тис. т.	79,77
	млн. дол. США	158,0
2014	кількість, тис. т.	67,48
	млн. дол. США	123,9
2015	кількість, тис. т.	79,95
	млн. дол. США	104,3
2016	кількість, тис. т.	77,5
	млн. дол. США	104,5
2017	кількість, тис. т.	79,4
	млн. дол. США	113,4

Джерело: згруповано автором за даними [6]

Аналізуючи експорт кондитерських виробів із цукру у 2012–2017 рр., необхідно зазначити, що кількість кондитерських виробів зазнала зменшення на 59 млн. дол. США, що становить 5,42 тис. тонн (рис. 1), що вплинуло на зменшення попиту на українські солодощі на світовому ринку.

Дані щодо імпорту кондитерських виробів України наведено в табл. 3.

Величина імпорту кондитерських виробів із цукру за аналізований період зменшилася на 7,69 тис. тонн, що у відносному вираженні становить –39,05%, у вартісному вираженні зменшення становить 29,4 млн. дол. США (рис. 1), що свідчить про те, що зменшився попит українців на кондитерські вироби.

Отже, аналізуючи експорт та імпорт кондитерської продукції України, слід зазначити, що величина експортованих та імпортованих кондитерських виробів зменшилася, що свідчить про насиченість внутрішнього кондитерського ринку.

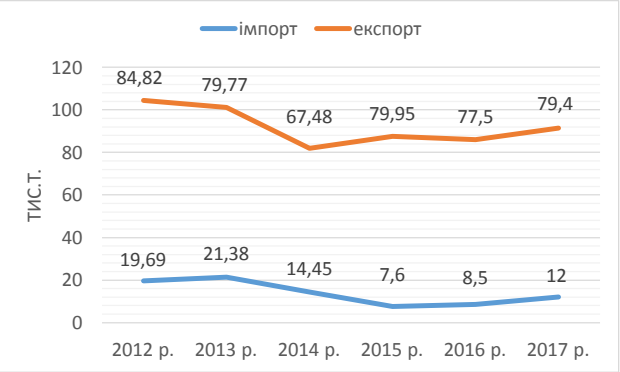


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту кондитерських виробів із цукру у 2012–2017 рр.

Джерело: згруповано автором за даними [6]

Таблиця 3

Величина імпорту кондитерських виробів із цукру у 2012–2017 рр.

Рік	Одиниці виміру	Величина
2012	кількість, тис. т.	19,69
	млн. дол. США	65,1
2013	кількість, тис. т.	21,38
	млн. дол. США	64,5
2014	кількість, тис. т.	14,45
	млн. дол. США	44,0
2015	кількість, тис. т.	7,6
	млн. дол. США	22,9
2016	кількість, тис. т.	8,5
	млн. дол. США	26,3
2017	кількість, тис. т.	12,0
	млн. дол. США	35,7

Джерело: згруповано автором за даними [6]

Для деталізації сфер діяльності підприємств кондитерської галузі відповідно до принципів сталого розвитку розроблено схему, що включає сфери діяльності підприємств кондитерської галузі для відповідності принципам стійкого розвитку (рис. 2).

Успішна реалізація вказаних на рис. 1 напрямів діяльності підприємств кондитерської галузі сприятиме стійкому соціально-економічному розвитку української економіки.

Узагальнюючи вищесказане, необхідно зазначити, що основними принципами стійкого розвитку підприємств кондитерської галузі, на нашу думку, є:

– впровадження ресурсозберігаючих технологій, низьковитратних заходів;
– залучення інвестиційних активів;
– найбільш повне використання власних активів підприємства;
– зменшення кількості відходів виробництва;
– зменшення витрат води та споживання електроенергії та газу;
– скорочення витрат на виробництво продукції внаслідок впровадження системи моніторингу;

Маркетингово-логістична діяльність	Інноваційно-виробнича	Економічна	Соціальна діяльність	Екологічна діяльність
• дослідження ринку; • зв'язки з постачальниками та споживачами; • оптимізація номенклатури та асортименту продукції; • управління логістичними потоками; • формування та зміцнення торгової марки підприємства.	• впровадження ресурсозберігаючих технологій; • впровадження та функціонування системи міжнародних стандартів серії ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000; • використання досягнень НТП для зміцнення конкурентних переваг; • покращення якості продукції.	• облік показників діяльності підприємства; • фінансовий аналіз показників діяльності підприємства; • аналіз витрат на виробництво; • безперервний моніторинг фінансового стану підприємства; • залучення інвестицій; • збільшення прибутку підприємства.	• розвиток персоналу; • взаємодія із стейкхолдерами; • покращення умов праці та робочих місць; • впровадження та функціонування стандартів OHSAS 18001 "Охорона праці та безпека праці".	• впровадження та функціонування стандартів екологічного менеджменту; • впровадження у виробництво принципів ресурсозберігаючого та більш чистого виробництва; • розвиток екологічного мислення та екологічної культури персоналу підриємства .

Рис. 2. Сфери діяльності підприємств кондитерської галузі для відповідності принципам стійкого розвитку

Джерело: розроблено автором

– оптимізація робочого графіку обладнання;

– комплексне використання елементів менеджменту та маркетингу для покращення збутової діяльності;

– широке використання досягнень науки та техніки;

– регулювання економічних відносин та державної підтримки АПК;

– оптимізація продовольчого ринку сировини та матеріалів.

Висновки проведеного дослідження. Отже, ефективний та сталий розвиток підприємств харчової промисловості повинен стати пріоритетним напрямом економічної політики України. Для забезпечення сталого розвитку галузі необхідно створити дієвий механізм взаємодії таких напрямів діяльності підприємства, як маркетингово-логістична діяльність, інноваційно-виробнича, економічна, соціальна та економічна.

Для цілей сталого розвитку підприємств кондитерської галузі необхідно розв’язати основні завдання:

– створити ефективний сектор досліджень і розробок та ресурсні умови забезпечення дослідження;

– здійснювати впровадження у виробництво інновацій;

– створювати умови для модернізації економіки на базі технічних, організаційних та інноваційних рішень.

– впроваджувати нові ресурсозберігаючі й екологічно безпечні види продукції;

– підвищувати конкурентоспроможність підприємств;

– орієнтуватися на дотримання підприємствами екологічних і соціальних принципів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ рынка кондитерских изделий Украины: тенденции. URL: https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainy-tendentsii.html (дата звернення: 18.04.2019).

2. Бассова О.О. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку кондитерської галузі України URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/44.pdf (дата звернення: 20.04.2019).

3. Демяненко К.А. Тенденції розвитку кондитерського ринку України в сучасних умовах. *Молодий вчений* № 9 (36) 2016. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/9/53.pdf (дата звернення: 15.04.2019).

4. Звіт Комісії ООН під керівництвом Гро Харлем Брутланд, 1987 р. URL: http://www.un.org/ru/ (дата звернення: 21.04.2019).

5. Корніковський Д.О. Аналіз економічних факторів впливу на кондитерську промисловість України *Економіка харчової промисловості* – 2014. № 4 (24). С. 17–23.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.04.2019).

REFERENCES:

1. Analiz rynka konditerskikh izdeliy Ukrainy: tendentsii Available at: https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainy-tendentsii.html (accessed: 18.04.2019 r.) (in Russian)
2. Bassova O.O. Analiz suchasnogho stanu ta perspektyv rozvytku kondytersjkoji ghaluzi Ukrajiny. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/44.pdf (accessed: 20.04.2019 r.) (in Ukrainian)
3. Demjanenko K.A. (2016) Tendenciji rozvytku kondytersjkogho rynku Ukrajiny v suchasnykh umovakh. Molodyj vchenyj #9. http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/9/53.pdf (accessed: 15.04.2019 r.) (in Ukrainian)
4. Zvit Komisiji OON pid kerivnyctvom Ghro Kharlem Brutland, 1987 r. URL: http://www.un.org/ru/ (accessed: 21.04.2019 r.)
5. Kornikovsjkyj D.O. (2014) Analiz ekonomichnykh faktoriv vplyvu na kondytersjku promyslovistj Ukrajiny Ekonomika kharchovoji promyslovosti # 4(24). S. 17-23.
6. Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 10.04.2019 r.)

Chesnik Natalia
Candidate of Economic Sciences, Teacher of Economic Disciplines
Vinnytsia College of National University of Food Technologies

THE TENDENCY OF STABIE DEVELOPMENT IN FOOD ENTERPRISES AT THE EXAMPLE OF THE CONFECTIONARY BRANCH

Food production is the main branch, where the product's quality must be concern to international standards of quality and safety. Confectionery branch of good industry, which is provided the population of the county of confectionery product. For the development one of the task is the corresponding to the stable development, which is provided the safety of the country. As a matter of fact, the process of researching tendencies is taken the special topicality for food enterprises, particularly confectionery branch.

The main idea of the article is to obtain of stable development tendency of food production enterprises at the example of confectionery branch and to form the main tasks for decision to increase efficiency of the enterprises activity and to reply of the ideas of stable development.

During writing an article we used the method of theoretical generalization, system analysis, the method of analysis and synthesis, amount analysis of economical indicators.

The article was characterized the term "stable development" and was noted, that the conception of stable development was directed to improve the life quality, with a help of decision economical, ecological and social tasks. It was also noted that one of main tast of stable development is the providing of production safety. It was used the term "production safety" it was characterized the basis of the safety of production in our country, and are used the main tasks of agro-industrial politics. It was also noted, that social-economical development of the country is predicted the transition to the model of stable development, which is directed to the increasing of the competitive level of the enterprise.

It was characterized the confectionery product and confectionery branch, which is high competitive and developing branch of food production and is increasing amount of production and expansion of product's assortment. There were facto about Ukrainian chocolate consumption and other sweets.

It was discovered, that the confectionery product's market is producet by the great amount of the producers, the main of which is "Confectionery Corporation Roshen", "ABK", "Conti", "Biscuits-chocolate", "Zhitomir confectionery factory", "Zhitomir Sweets", "Modelis Ukraine", "Nestle company", "Poltava-confectioner". There were analysed in dynamics the amounts of production the main confectionery product in 2011–2017, were hoted the export amount of confectionery product with sugar in 2012–2017 and the amount of sugar confectionery product, in 2012–2017.

There were made the scheme for detailed direction of confectionery enterprises in accordance to stable principles of the developing, which is concluded the directions of enterprise activity of confectionery branch for the compiance of stable development principles.

Successful realization of such activity direction in confectionery enterprises which will promote the stable social-economical development of Ukrainian economy. At this article were indicated the main principles of development of national confectional market. There were described the main tasks, which must be decided for aim achievement of stable development of confectionery enterprises.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВПРАЦІ З КОНТРАГЕНТАМИ В ЗБУТОВІЙ СФЕРІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЦІЇ КОНЦЕПЦІЙ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ ТА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF COOPERATION WITH CONTRACTORS IN THE SALES SECTOR OF THE ENTERPRISE BASED ON THE INTEGRATION OF THE CONCEPTS OF MARGINAL PROFIT AND TRANSACTION COSTS

УДК 339.146.4

Шулла Р.С.
к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет
Попик М.М.
к.е.н., старший викладач
Ужгородський національний університет
Повідайчик М.М.
к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет

В статті висвітлюється проблема вибору найбільш оптимальних критеріїв оцінки економічної ефективності співпраці підприємства з ринковими контрагентами в збутовій сфері. Запропоновано економіко-математичну модель оцінювання економічного ефекту від співпраці з контрагентами, яка базується на виокремленні в експліцитній формі в її структурі показників виробничих (технологічних) та трансакційних витрат в розрізі їх змінної та постійної складової, що значно підвищує інформативність та прогнозну точність зазначеної моделі. Доведено, що трансакційні витрати виникають в рамках інформаційно-комунікаційного процесу на підприємстві, пов'язаного із організацією та поточною координацією економічних взаємовідносин з ринковими контрагентами. Запропоновано ієрархічну систему затратоутворюючих факторів для трансакційних витрат в збутовій сфері підприємства, що дозволяє більш точний розподіл останніх на постійну та змінну складову по відношенню до обсягу ринкових трансакцій.

Ключові слова: *трансакційні витрати, маржинальна собівартість та маржинальний прибуток, інформаційно-комунікаційний процес, сфера збуту, контрагент.*

В статье освещается проблема выбора наиболее оптимальных критериев оценки экономической эффективности сотрудничества предприятия с рыночными контрагентами в сбытовой сфере. Предложена экономико-математическая модель оценивания экономического эффекта от сотрудничества с контрагентами, основанная на выделении в эксплицитной форме в ее структуре показателей производственных (технологических) и транзакционных издержек в разрезе их переменной и постоянной составляющей, что значительно повышает информативность и прогнозную точность указанной модели. Доказано, что транзакционные издержки возникают в рамках информационно-коммуникационного процесса на предприятии, связанного с организацией и текущей координацией экономических взаимоотношений с рыночными контрагентами. Предложено иерархическую систему затратообразующих факторов для транзакционных издержек в сбытовой сфере предприятия, что позволяет более точное распределение последних на постоянную и переменную составляющую по отношению к объему рыночных транзакций.

Ключевые слова: *транзакционные издержки, маржинальная себестоимость и маржинальная прибыль, информационно-коммуникационный процесс, сфера сбыта, контрагент.*

The article is dedicated to the analysis of economic efficiency of cooperation with contractors in the sales sector of the enterprise based on the integration of the concepts of marginal profit and transaction costs. It highlights the problem of the choice of the most optimal criteria for assessing the economic efficiency of the cooperation of the enterprise with market counterparts in the sales sector. The economic-mathematical model of estimating the economic effect from cooperation with contractors is proposed in the article. There is substantiated the expediency of the using of this model, which is based on the distinction in the explicit form in its structure of the indicators of production (technological) and transaction costs in the context of their variable and constant component, which significantly increases the informational content and predictive accuracy of the given model. The proposed model can be used not only as a tool for strategic analysis concerning the profitability of cooperation with potential contractors, but also as a tool for retrospective analysis while assessing the actual achieved economic result of cooperation with a single buyer. It is proved that transaction costs arise within the framework of the information and communication processes at the enterprise related to the organization and the current coordination of economic relationship with the market counterparties. There is proposed the hierarchical system of the cost-generating factors for transaction costs in the sales sector of the enterprise, which allows a more precise distribution of the latter into the constant and variable component relative to the volume of market transactions. It is proved that using of the operating profit indicator as a criterion for assessing the economic efficiency of cooperation with contractors in the sales sector of the enterprise can lead to false management decisions, since a significant part of the production (technological) and transaction costs, which underlie its calculation, are of a permanent nature, are expenses of jointly used capacities and can change only slightly with varying volume of transactions with a separate counterparty.

Key words: *transaction costs, marginal cost and marginal profit, information and communication process, sales sector, counterparty.*

Постановка проблеми. Високий рівень трансакційних витрат (ТАВ) у рамках механізму ринкового обміну є одним із ключових факторів, що призводить до стримування ділової активності на багатьох ринках та застосування альтернативних форм кооперації і координації діяльності між ринковими агентами. Недооцінка рівня ТАВ може призводити до ситуації, коли, на перший погляд, започаткування договірних відносин і співпраця між підприємством-виробником та покупцем здається прибутковою, а насправді, у довгостроковій перспективі дохід від реалізації продукції покриває тільки виробничі (технологічні) витрати, а значний обсяг релевантних для довгострокових договірних відносин ТАВ, що виникають в сфері збуту промислових підприємств, залишаються непокритими. При цьому ситуація досить часто може ускладнюватися ще й тим, що для оцінки економічного ефекту співпраці з покупцем менеджмент промислових підприємств може використовувати неадекватні управлінській ситуації підходи до калькулювання собівартості реалізованої продук-

ції на основі так званої повної собівартості, яка не дозволяє правильно прогнозувати фінансовий результат для різних обсягів діяльності, оскільки в цих умовах суттєво викривляються реальні причинно-наслідкові взаємозв'язки між обсягом діяльності з однієї сторони, та витратами і прибутком з іншої сторони. Виходячи із цього виникає нагальна потреба у розробці методики оцінки економічної ефективності довгострокових взаємовідносин промислових підприємств з окремими покупцями, яка ґрунтується на інтеграції концепції маржинального прибутку та теорії трансакційних витрат, що, в свою чергу, дозволить їм приймати більш ефективні управлінські рішення щодо організації економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання концепції маржинальної собівартості та маржинального прибутку для прийняття управлінських рішень щодо доцільності співпраці з покупцями висвітлюються у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська, К. Друрі (C. Drury), Д. Хан (D. Hahn), В. Кільгер (W. Kilger), П. Рібель (P. Riebel), Д. Адам (D. Adam) та ін. [1; 2; 5]. Концепція ТАВ детально висвітлюється, насамперед, в працях таких зарубіжних вчених, як Р. Коуз (R. Coase), О. Вілльямсон (O. Williamson), А. Пікот (A. Picot), Х. Альбах (H. Albach) та ін. [6-8]. Використання економіко-математичного моделювання і теорії динамічних інвестиційних розрахунків для оцінки ефективності довгострокових економічних відносин між ринковими агентами (постачальниками та покупцями) здійснювали такі автори, як В. Меннель (W. Männel), Г. Цепфель (G. Zäpfel), Д. Адам (D. Adam) та ін. [2].

Постановка завдання. Використання підходу до оцінки економічної ефективності співпраці між ринковими контрагентами на основі або концепції маржинального прибутку, або теорії трансакційних витрат (ТАВ) не дозволяє повністю використати аналітичний потенціал зазначених інструментів. Вищого рівня інформативності при прийнятті стратегічних управлінських рішень щодо доцільності співпраці між контрагентами можна досягти, на нашу думку, при інтеграції маржинального підходу та теорії ТАВ, оскільки це дозволяє комплексно оцінити економічний результат з врахуванням релевантних витрат всіх функціональних сфер підприємства. Тому цілями цієї статті є не дослідження концепції маржинального прибутку та теорії ТАВ, а висвітлення їх інтегрованого потенціалу в підвищенні інформативності при аналітичній підтримці прийняття стратегічних управлінських рішень щодо доцільності співпраці між виробником та покупцем в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі концепції маржинального прибутку лежить розуміння того, що доходи, витрати та сформований на їх основі показник фінансового результату є наслідком впливу (дії) певної системи чинників. Одним із перших на це звернув увагу ще на початку минулого століття відомий німецький економіст О. Шмаленбах [5; 9]. При цьому основна увага науковців була спрямована на формулювання системи факторів витрат, а система факторів доходів залишалась довгий час і залишається в значній мірі ще і по сьогоднішній день менш дослідженою.

Серед затратоутворюючих факторів В. Кільгер пропонує виокремлювати щонайменше дві групи чинників: чинники змінних та чинники постійних витрат. До третьої групи він відносить так звані дискреційні витрати, величина яких взагалі не пов'язана з обсягом діяльності операційної системи. До першої групи чинників (змінних) витрат В. Кільгер відносить управлінські рішення щодо обсягу діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів (місць виникнення витрат). До затратоутворюючих факторів постійних витрат В. Кільгер відносить управлінські рішення щодо формування потужностей підприємства або його структурних підрозділів (місць виникнення витрат) [5].

В цих умовах собівартість продукції визначається на основі тільки маржинальних витрат, які в короткостроковій перспективі автоматично реагують на коливання обсягу виробництва (продажу) продукції. Всі постійні витрати є витратами сформованих потужностей, змінюються тільки в довгостроковій перспективі і тому відносяться до витрат періоду, а не до витрат «на продукцію». Фінансовий результат (ФР) таким чином формується як:

$$ФР = О \cdot (Ц - М_{СВ}) - ПВ \qquad (1)$$

де $О$ – обсяг діяльності підприємства; $Ц$ – нетто-ціна (чистий дохід) на одиницю продукції; $М_{СВ}$ – маржинальна собівартість одиниці продукції; $ПВ$ – постійні витрати підприємства.

Теорія трансакційних витрат була вперше сформульована Р. Коузом як концепція для пояснення причин існування поряд з ринком такої інституціональної форми організації економічної діяльності як підприємство [6]. Основний зміст концепції Коуза полягає в тому, що процеси ринкового обміну не є для суб'єктів бізнесу безоплатними, а супроводжуються значними обсягами так званих трансакційних витрат (ТАВ). В умовах високого рівня ТАВ доцільною є інтеграція і координація діяльності суміжних стадій технологічного ланцюжка в рамках єдиної ієрархічної системи управління – в рамках підприємства. Для інтегрованого суб'єкта бізнесу це дозволяє суттєво знизити рівень ТАВ, але водночас призводить до зростання так званих координаційних витрат, пов'язаних із координацією діяльності в рамках ієрархічної структури управління. Критерієм переходу від інституціональної форми «ринок» до форми «підприємство» є переви-

щення рівня релевантних трансакційних витрат над координаційними і навпаки.

В літературі трансакційні витрати визначаються як витрати, пов'язані з побудовою (формуванням) економічних зв'язків та поточною координацією взаємовідносин між ринковими агентами. Це, насамперед, витрати маркетингового характеру (інформаційні витрати) в сфері постачання та збуту підприємства [3]. Натомість координаційні або організаційні витрати визначаються як витрати, пов'язані з побудовою (формуванням) та поточною координацією внутрішніх взаємовідносин між організаційними одиницями підприємства [3; 7].

Схематично сфери виникнення ТАВ та координаційних витрат представлені на рисунку 1:

Як видно з рис. 1 так звані зовнішні ТАВ виникають, насамперед, в збутовій сфері та сфері постачання підприємства в зв'язку із первинною побудовою економічних взаємозв'язків із покупцями, а так звані внутрішні ТАВ виникають в системі управління підприємства в зв'язку із формуванням організаційної структури підприємства, яка покликана координувати діяльність суміжних організаційних одиниць (підрозділів) в рамках транспортно-технологічного ланцюжка по створенню кінцевого продукту. При цьому зовнішні ТАВ виникають у обох контрагентів ринкової трансакції, але для цілей статті будуть аналізуватись ТАВ тільки збутової сфери підприємства-виробника при організації довгострокових відносин з покупцями.

Рис. 1 дозволяє тільки грубо окреслити сфери виникнення ТАВ, але не дозволяє більш глибоко зрозуміти їх сутності. Для цього більш детально з точки зору процесного підходу розглянемо економічні взаємозв'язки підприємства з окремим контрагентом в сфері збуту (рис. 2).

Відомий австрійський економіст Г. Зайхт виділяє три базові типи економічних процесів, які відбуваються в рамках господарської діяльності підприємства: матеріальний, фінансовий та інформаційний трансформаційний процес [9]. Матеріальний трансформаційний процес включає в себе певну сукупність послідовно виконуваних транспортно-технологічних операцій, направлених на створення, реалізацію продукції та забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами. Фінансовий трансформаційний процес включає до свого складу операції фінансування з одного боку (отримання і використання джерел грошових ресурсів у вигляді виручки, кредитів, субвенцій, внесків власників тощо) та інвестування з іншого боку (витрачання коштів на придбання матеріально-технічних ресурсів, погашення кредитів, виплату дивідендів, вкладення в альтернативні сфери бізнесу тощо). Інформаційний трансформаційний процес включає операції когнітивного характеру і пов'язаний із отриманням, обробкою і передачею обробленої інформації в рамках управлінської діяльності організаційних одиниць на всіх рівнях управління підприємством. Зазначені види трансформаційних процесів відбуваються не тільки на підприємстві в цілому, але також і у взаємовідносинах підприємства з окремим контрагентом (рис. 2). При цьому виконання кожної операції в рамках трансформаційних процесів пов'язано із використанням (споживанням) економічних ресурсів [4].

Відомий німецький вчений А. Пікот зазначає, що ТАВ виникають в рамках трансакційного процесу, який за своєю суттю є інформаційно-комуні-

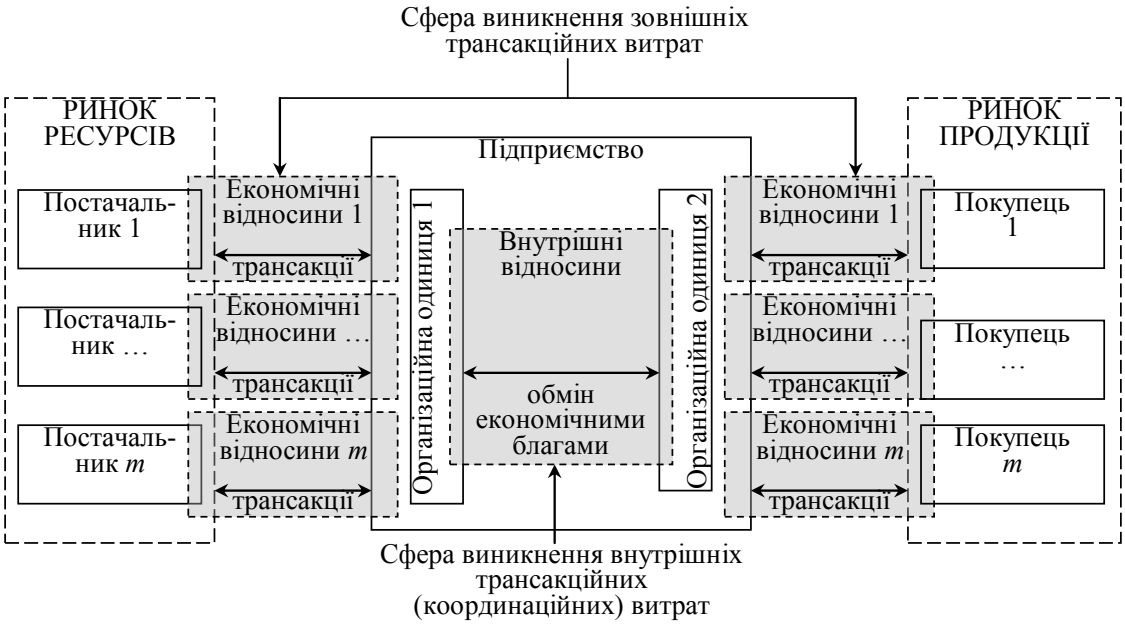


Рис. 1. Економічні відносини з контрагентами та внутрішні відносини між організаційними одиницями підприємства як сфери виникнення трансакційних та координаційних витрат

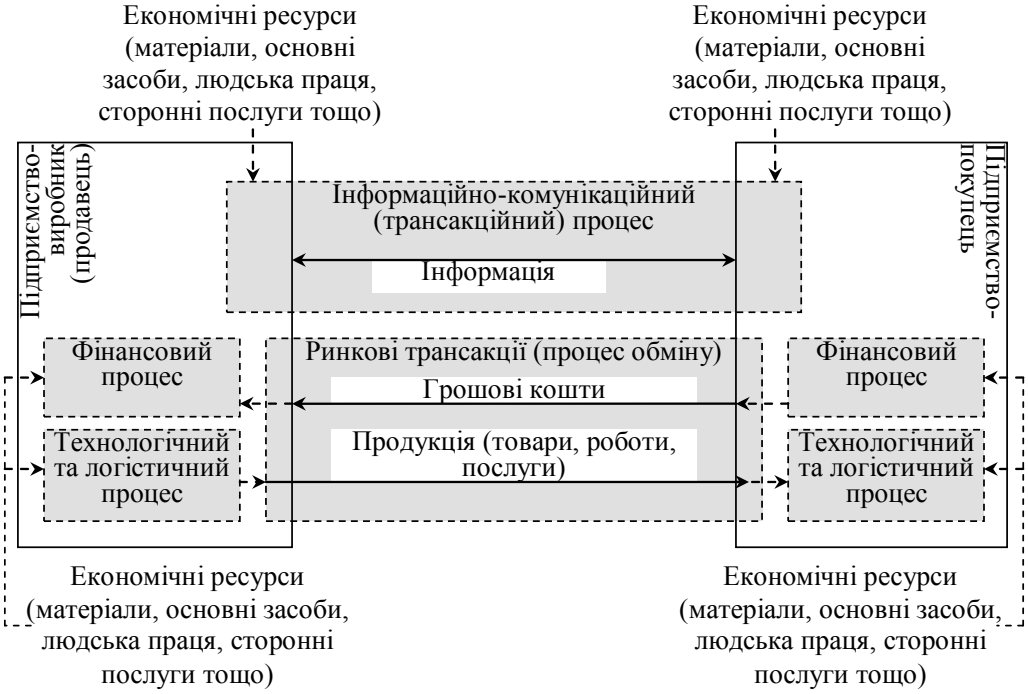


Рис. 2. Технологічний, фінансовий та інформаційно-комунікаційний процес як елементи економічних взаємовідносин між ринковими контрагентами

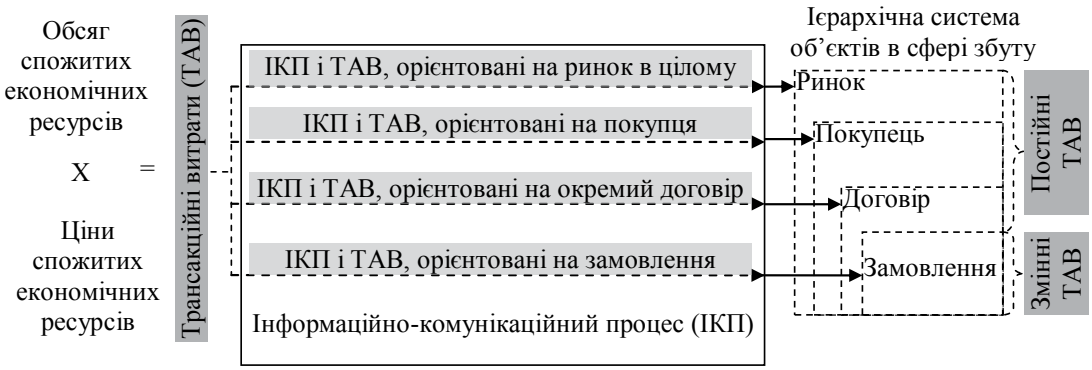


Рис. 3. Інформаційно-комунікаційний процес і трансакційні витрати, орієнтовані на ієрархічну систему об'єктів в сфері збуту

Джерело: авторська розробка

каційним процесом (ІКП) на підприємстві [7]. При цьому А. Пікот в сфері постачання та сфері збуту підприємства виділяє такі фази в рамках трансакційного процесу: 1) пошук контрагента (збір інформації про потенційного контрагента і умови реалізації потенційної трансакції); 2) фаза заключення договору як інструменту координації взаємовідносин між контрагентами (проведення переговорів, формулювання тексту договору і його заключення); 3) контроль кількісних, якісних та вартісних параметрів виконання договірних зобов'язань контрагентами (контроль якості продукції, обсягів та термінів поставок продукції, термінів оплати, контроль цінових параметрів); 4) модифікація умов договору в зв'язку із міною обставин.

Отже, ТАВ виражають вартість спожитих факторів виробництва в рамках інформаційно-комунікаційного (трансакційного) процесу на підприємстві (рис. 3):

Але важливим для цілей управління, на наш погляд, є більш глибока диференціація інформаційно-комунікаційного (трансакційного) процесу як це представлено на рис. 3.

ІКП в сфері збуту підприємства орієнтований на певну ієрархічну систему об'єктів, серед яких можна виділити такі як ринок, покупець, договір та окреме замовлення в рамках договору. ІКП вищого ієрархічного рівня орієнтований на ринок в цілому (наприклад, рекламна кампанія продукції підприємства для всіх потенційних покупців).

ІКП на другому ієрархічному рівні направлений на встановлення договірних відносин із конкретним покупцем (підготовка переговорів, формулювання тексту договорів на поставку продукції, заключення договорів). Необхідно відмітити, що операції першої фази трансакційного процесу відносяться до такого об'єкту як «ринок» в цілому і не можуть бути віднесені до окремого покупця, оскільки результат пошуку потенційних контрагентів може бути і негативним. На 3-му ієрархічному рівні ІКП орієнтований на окремий договір: з покупцем у підприємства паралельно в часі може бути декілька договорів поставок – відповідно необхідним є виокремлення даного ієрархічного рівня ІКП. На найнижчому ієрархічному рівні міститься окреме замовлення, яке виконується в рамках певного договору поставки продукції. Контроль якісних, вартісних та кількісних параметрів є прикладом операцій трансакційного процесу на даному ієрархічному рівні.

Відповідно до ієрархічної класифікації об'єктів ІКП можна сформувати ієрархічну класифікацію ТАВ: 1) прямі ТАВ по відношенню до такого об'єкту як ринок; 2) прямі ТАВ по відношенню до окремого покупця; 3) прямі ТАВ по відношенню до окремого договору, заключеного з певним покупцем; 4) прямі ТАВ по відношенню до окремого замовлення в рамках виконання зобов'язань за певним договором.

Від обсягу діяльності в рамках ІКП на зазначених ієрархічних рівнях прямо залежить і рівень відповідних ТАВ за календарний проміжок часу. Запропонована за принципом ієрархічності система (рис. 3) може інтерпретуватись як система затратоутворюючих факторів ТАВ в збутовій сфері підприємства.

При цьому із обсягом діяльності в рамках ринкових трансакцій (обсягу реалізації продукції) тісно корелює тільки обсяг діяльності в рамках ІКП процесу, орієнтованого на окреме замовлення. Відповідно до змінних ТАВ можуть відноситись тільки ТАВ, орієнтовані на окреме замовлення (вид продукції). Решта ТАВ – відносяться до групи постійних або дискреційних витрат, які мають переважно інвестиційний характер.

На основі вище наведеного проаналізуємо альтернативні підходи до оцінки економічного ефекту від співпраці підприємства з окремим покупцем. Якщо підприємство постачає покупцю певний вид продукції, то з точки зору виробника оцінка економічного ефекту взаємовідносин з окремим покупцем може здійснюватись на основі порівняння сукупної суми доходів та витрат протягом всього періоду співпраці:

$$П_j = Д_j + В_j \qquad (2)$$

де $П_j$ – плановий прибуток від взаємовідносин з j-м покупцем протягом очікуваного періоду співпраці; $Д_j$ – планові доходи від реалізації продукції j-му покупцю протягом очікуваного періоду співпраці; $В_j$ – повна собівартість реалізованої продукції j-му покупцю протягом очікуваного періоду співпраці.

Наведений у формулі 2 показник повної собівартості може суттєво викривляти інформативність результативного показника (прибутку), оскільки розподіл непрямих витрат між окремими видами продукції здійснюється на основі «фіктивних» баз (наприклад на основі прямих витрат на оплату праці або прямих виробничих витрат), які викривляють реальну собівартість продукції. Окрім того, недоліком наведеного вище підходу є відсутність в складі формули показника ТАВ та показника, який би в експліцитній формі характеризував обсяг діяльності між ринковими контрагентами (обсяг реалізації продукції).

Інший підхід, запропонований такими відомими авторами як В. Кільгер та П. Рібель, передбачає використання в якості критерію оцінки економічної ефективності взаємовідносин між ринковими агентами показника маржинального прибутку за мінусом суми прямих постійних витрат (формула 3) [5]:

$$П_j = \sum_{i=1}^{n} \left(p_{ji} - v_{ji} \right) \cdot x_{ji} - KF_j \qquad (3)$$

де $П_j$ – плановий прибуток від взаємовідносин з j-м покупцем протягом очікуваного періоду співпраці; p_{ji}, v_{ji}, x_{ji} – середньозважена ціна, середньозважена маржинальна собівартість, обсяг продукції i-го виду, реалізованої j-му покупцю протягом очікуваного періоду співпраці відповідно; KF_j – прямі постійні витрати, які безпосередньо пов'язані із взаємодіяльністю з j-м покупцем.

Недоліком наведеного вище підходу, на нашу думку, є те, що при розрахунку показника прибутку до уваги беруться тільки маржинальні виробничі витрати та прямі постійні виробничі витрати. Але ж співпраця з окремим покупцем в довгостроковій перспективі використовує економічний потенціал підприємства не тільки у виробничій сфері, де часто існує можливість виокремлення прямих постійних витрат, але і у такій функціональній сфері як сфера збуту. При цьому зазначені витрати виникають насамперед при виконанні інформаційно-комунікаційної діяльності в системі управління підприємством і направлені на встановлення та підтримку економічних відносин з контрагентом (трансакційні витрати).

З врахуванням чинника трансакційних витрат критерій оцінки економічної ефективності взаємовідносин між ринковими агентами може бути сформульований так (авторська розробка):

$$П_j = \sum_{i=1}^{n} \left(p_{ji} - v_{ji} - tc_{ji} \right) \cdot x_{ji} - KF_j - KT_j , \qquad (4)$$

де KT_j – прямі постійні трансакційні витрати, які безпосередньо пов'язані із взаємодіяльністю з j-м покупцем (витрати 2, 3 та 4-го ієрархічного рівня

на рис. 3); tc_{ij} – змінні ТАВ на одиницю *i*-го виду продукції, пов'язані із реалізацією продукції *j*-му покупцю.

При потребі розподіл непрямих змінних трансакційних витрат між окремими контрагентами доцільно здійснювати на основі системи АВ-костингу, що, в порівнянні з традиційними підходами, дозволяє більш точно формувати собівартість об'єктів калькулювання [4]. Значну частину вихідних даних (наприклад, трансакційні витрати) моделі досить важко спрогнозувати і менеджмент при їх визначенні змушений спиратись на емпіричну інформацію [3]. Але, незважаючи на це, запропонована модель є важливим інструментом оцінки економічної ефективності взаємовідносин між ринковими агентами, що дозволить менеджменту підприємств приймати більш виважені управлінські рішення.

Висновки з проведеного дослідження.

1. На сьогоднішній день більшість підходів до оцінки економічної ефективності співпраці з покупцями ігнорують релевантність трансакційних витрат, а в якості критеріїв оцінки, зазвичай, використовується (повна) виробнича собівартість продукції та сформований на її основі показник операційного прибутку.

2. ТАВ в умовах переходу від ринку «виробників» до ринку «покупців» займають все більшу частку в структурі собівартості продукції промислових підприємств, що пов'язано із інтенсифікацією інформаційно-комунікаційних процесів в сфері менеджменту при реалізації стратегії диференціації виробничої програми і врахування побажань покупців.

3. ТАВ в економічній літературі класифікуються, зазвичай, за фазами трансакційного процесу. Але для цілей управління доцільною є також класифікація за ієрархічною системою об'єктів (ринок – покупець – договір –замовлення), на які направлений інформаційно-комунікаційний процес підприємства. Це, в свою чергу, дозволить більш точно моделювати причинно-наслідкові взаємозв'язки між ТАВ та їх чинниками.

4. Врахування в якості критерію оцінки економічної ефективності взаємовідносин із покупцями маржинального прибутку, сформованого на основі змінних технологічних та змінних трансакційних витрат, за мінусом прямих постійних технологічних та прямих постійних ТАВ дозволяє підвищити інформативність існуючих моделей оцінки, що значно підвищує їх прогнозну точність і дозволяє приймати на цій основі більш виважені управлінські рішення.

5. Подальшими напрямами удосконалення існуючих підходів до оцінки економічної ефективності співпраці із покупцями є інтеграція у запропоновану модель підходів теорії динамічних інвестиційних розрахунків, яка, базуючись на аналізі грошових потоків, дозволяє враховувати важливий для стратегічної перспективи принцип «вартості грошей в часі».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. hn, D. & Hungenberg, H. (1996). *PuK: Controllingkonzepte. Planung und Kontrolle, Planungs- und Kontrollsysteme, Planungs- und Kontrollrechnung*. 5 Aufl. Wiesbaden: Gabler.
2. Adam, D. (1997). *Produktions-Management*. 8. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
3. Matje, A. (1996). *Kostenorientiertes Transaktionscontrolling: konzeptioneller Rahmen und Grundlagen für die Umsetzung*. Wiesbaden: Gabler.
4. Müller, H. (1993). *Prozeßkonforme Grenzplankostenrechnung: Stand, Nutzanwendungen, Tendenzen.* Wiesbaden: Gabler.
5. Kilger, W. (1988). *Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung*. 9 Aufl. Wiesbaden: Gabler.
6. Coase, R. (1990) *The Firm, the Market, and the Law.* Chicago:University of Chicago Press.
7. Picot, A., Dietl, H., & Franck, E. (2002). *Organisation: eine ökonomische Perspektive.* 3. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
8. Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Berkeley: University of California.
9. Seicht, G. (2001). *Moderne Kosten und Leistungsrechnung. Grundlagen und praktische Gestaltung.* 11 Aufl. Wien: Hardcover Linde Verlag.

REFERENCES:

1. Hahn, D. & Hungenberg, H. (1996). PuK: Controllingkonzepte. Planung und Kontrolle, Planungs- und Kontrollsysteme, Planungs- und Kontrollrechnung. 5 Aufl. Wiesbaden: Gabler.
2. Adam, D. (1997). Produktions-Management. 8. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
3. Matje, A. (1996). Kostenorientiertes Transaktionscontrolling: konzeptioneller Rahmen und Grundlagen für die Umsetzung. Wiesbaden: Gabler.
4. Müller, H. (1993). Prozeßkonforme Grenzplankostenrechnung: Stand, Nutzanwendungen, Tendenzen. Wiesbaden: Gabler.
5. Kilger, W. (1988). Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung. 9 Aufl. Wiesbaden: Gabler.
6. Coase, R. (1990) The Firm, the Market, and the Law. Chicago: University of Chicago Press.
7. Picot, A., Dietl, H., & Franck, E. (2002). Organisation: eine ökonomische Perspektive. 3. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
8. Williamson, O. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Berkeley: University of California.
9. Seicht, G. (2001). Moderne Kosten und Leistungsrechnung. Grundlagen und praktische Gestaltung. 11 Aufl. Wien: Hardcover Linde Verlag.

Shulla Roman
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Uzhhorod National University
Popyk Mariana
Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor
Uzhhorod National University
Povidaichyk Mykhailo
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Uzhhorod National University

ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF COOPERATION WITH CONTRACTORS IN THE SALES SECTOR OF THE ENTERPRISE BASED ON THE INTEGRATION OF THE CONCEPTS OF MARGINAL PROFIT AND TRANSACTION COSTS

The purpose of the article is to highlight the integrated potential of the concept of margin profit and the theory of transaction costs for increasing the informational content with analytical support of strategic management decision-making concerning the expediency of long-term cooperation between the producer and the buyer.

Methodology. In the article there were used such methods as abstraction, comparison, induction, deduction, classification, economic-mathematical modeling.

Results. The article is dedicated to the analysis of economic efficiency of cooperation with contractors in the sales sector of the enterprise based on the integration of the concepts of marginal profit and transaction costs. It highlights the problem of the choice of the most optimal criteria for assessing the economic efficiency of the cooperation of the enterprise with market counterparts in the sales sector. The economic-mathematical model of estimating the economic effect from cooperation with contractors is proposed in the article. There is substantiated the expediency of the using of this model, which is based on the distinction in the explicit form in its structure of the indicators of production (technological) and transaction costs in the context of their variable and constant component, which significantly increases the informational content and predictive accuracy of the given model. The proposed model can be used not only as a tool for strategic analysis concerning the profitability of cooperation with potential contractors, but also as a tool for retrospective analysis while assessing the actual achieved economic result of cooperation with a single buyer. It is proved that transaction costs arise within the framework of the information and communication processes at the enterprise related to the organization and the current coordination of economic relationship with the market counterparties. There is proposed the hierarchical system of the cost-generating factors for transaction costs in the sales sector of the enterprise, which allows a more precise distribution of the latter into the constant and variable component relative to the volume of market transactions. It is proved that using of the operating profit indicator as a criterion for assessing the economic efficiency of cooperation with contractors in the sales sector of the enterprise can lead to false management decisions, since a significant part of the production (technological) and transaction costs, which underlie its calculation, are of a permanent nature, are expenses of jointly used capacities and can change only slightly with varying volume of transactions with a separate counterparty.

Practical implications. The results of the study can be used at the micro level in the practice of enterprises activity when evaluating the economic efficiency and results of cooperation with counterparties in the sales sector.

Value/originality. The scientific and applied value of the article is to develop a specific economic toolkit in the form of the economic-mathematical model for predicting future financial results in potential relationships with counterparties

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЛІКВІДНОСТІ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DEFINITION OF THE LIQUIDITY NATURE AND BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 336

Щербань О.Д.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Борзенкова В.І.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто визначення поняття ліквідності та ділової активності підприємства. Висвітлено різновиди ліквідності та надано їх характеристику. Проаналізовано фактори впливу на збільшення та зменшення ліквідності підприємства. Взаємозв'язок між платоспроможністю та ліквідністю підприємства, ліквідністю балансу і ліквідністю активів показано графічно. Систематизовано основні підходи щодо аналізу ділової активності підприємства. Виділено рівні ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації, а також фактори, що впливають на рівень ділової активності підприємства. Названо зовнішні та внутрішні фактори впливу на бізнес-середовище підприємства, яке фактично визначає становище підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя. Стабільність фінансового стану та ефективність управління підприємством в умовах фінансової кризи суттєво обумовлюються показниками ділової активності та ліквідності.

Ключові слова: *ліквідність, ділова активність, фінансовий стан, платоспроможність, взаємозв'язок, фактори впливу, рівні, бізнес-середовище.*

В статье рассмотрено определение понятий ликвидности и деловой активности предприятия. Освещены разновидности ликвидности и дана их характеристика. Проанализированы факторы влияния на увеличение и уменьшение ликвидности предприятия. Взаимосвязь между платежеспособностью и ликвидностью предприятия, ликвидностью баланса и ликвидностью активов показана графически. Систематизированы основные подходы анализа деловой активности предприятия. Выделены уровни деловой активности и присущие им производственно-хозяйственные ситуации, а также факторы, влияющие на уровень деловой активности предприятия. Названы внешние и внутренние факторы влияния на бизнес-окружение предприятия, которое фактически определяет положение предприятия на рынке, его экономический потенциал и финансовое благополучие. Стабильность финансового состояния и эффективность управления предприятием в условиях финансового кризиса существенно определяется показателями деловой активности и ликвидности.

Ключевые слова: *ликвидность, деловая активность, финансовое состояние, платежеспособность, взаимосвязь, факторы влияния, уровни, бизнес-окружение.*

The article deals with the definition of the concept of liquidity and business activity of the enterprise. Covered varieties of liquidity and their characteristics. The factors of influence on increase and decrease of liquidity of the enterprise are analyzed. The relationship between solvency and liquidity of the enterprise, liquidity of the balance sheet and liquidity of assets is shown graphically. In the context of the analysis of financial and economic activity, business activity is understood as the current production and commercial activity of the enterprise. The main qualitative and quantitative criteria of business activity of an enterprise are: the breadth of markets for products, including the availability of supplies for export, the reputation of the enterprise, the level of the plan of the main indicators of economic activity, ensuring their specified rates of growth, the level of efficiency of the use of resources (capital), the sustainability of economic growth. In order to position business activity in the management system and to select the most effective models and tools for its formation at the enterprise, the main approaches were analyzed in the analysis of business activity of the enterprise. Research of the business environment, that is, the external and internal environment of the enterprise, the analysis of which involves the identification of its participants, the peculiarities of their relationship with the investigated enterprise, as well as the characteristics of its inherent factors of influence. External and internal factors influencing the activity of the enterprise form its business environment, which actually determines the position of the enterprise in the market, its economic potential and financial well-being. In order to prevent the probability of an internal crisis occurring due to the growing risks that are compatible with the basic macroeconomic indicators, it is necessary to promptly analyze the key performance indicators of the enterprise. The stability of the financial state and the efficiency of enterprise management in the conditions of the financial crisis are significantly conditioned by indicators of business activity and liquidity.

Key words: *liquidity, business activity, financial status, solvency, interconnection, factors of influence, levels, business environment.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, несприятливою податковою політикою, скороченням виробництва, а також дефіцитом фінансових ресурсів. Невиконання підприємством своїх зобов'язань негативно відображається на перспективах його подальшого існування. Визначені проблеми мають вивчатися при встановлені ефективної політики управління ліквідністю та діловою активністю підприємства задля покращення його функціонування, підтримки стабільності фінансового стану підприємства, рівня ефективності використання ресурсів (капіталу) і стабільності економічного зростання, підвищення ефективності роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток знань з визначення взаємозв'язку поняття ліквідності та ділової активності підприємства зробили такі вчені, як Мотичко В.В. [1], Корнівська В.О. [2], Слободянюк І.С. [3], Глущенко О.О. [4], Каріка І.М. [5], Король В. [6], Макарчук І.М. [7], Мєшкова Н.Л. [8], Поддєрьогін А.М. [9]. У дослідженнях названих науковців відображено окремі аспекти визначення сутності поняття та їхнього взаємозв'язку.

Проте, залишаються ще невирішені питання, особливо у сфері впливу значень показників ліквідності та ділової активності на фінансовий стан підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття ліквідність та ділова активність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові умови господарювання вимагають від економічних суб'єктів дотримання вимог щодо ліквідності та ділової активності. Їхнє практичне значення обумовлене необхідністю повного та своєчасного виконання зобов'язань, забезпечення діяльності підприємства ліквідними активами, здатними в будь-який час покрити обсяг зобов'язань, а також встановлення ефективної маркетингової політики, спрямованої на просування на ринках продукції, праці та капіталу.

Найважливішим показником фінансового стану підприємства є ліквідність, сутність якої проявляється у можливості підприємства у будь-який момент розрахуватися зі своїми зобов'язаннями (пасивам) за допомогою (за рахунок) майна (активів), яке є на балансі, тобто в тому, як швидко підприємство може продати свої активи, отримати грошові кошти і погасити свої борги – заборгованості перед постачальниками, перед банком з повернення кредитів, перед бюджетом та позабюджетними централізованими фондами зі сплати податків та платежів, перед робітниками з виплати заробітної плати та інше.

Термін «ліквідність» (від латинського «liquidus» – текучий, рідкий), то в буквальному значенні даний термін означає легкість реалізації, продажу, перетворення цінностей у грошові кошти [1].

В сучасній економічній літературі термін «ліквідність» має широкий спектр застосування і характеризує абсолютно різні об'єкти економіки. Крім вже наведених визначень він використовується в поєднаннях з іншими поняттями, стосуються як конкретних об'єктів економічного життя (товар, цінний папір), так і суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), а також для визначення характерних рис діяльності економічних суб'єктів (баланс підприємства, баланс банку).

Поняття ліквідності використовують у сучасній економічній науці, здебільшого, як показник фінансового аналізу, що характеризує здатність інвестора в будь-який момент продати актив за певною номінальною ціною з коротким повідомленням і за мінімальних витрат [2].

Ліквідність – це також можливість використання активу як засобу платежу і здатність активу зберігати свою номінальну вартість незмінною.

Визначення поняття «ліквідності» представлено в таблиці 1.

Розрізняють поняття майнової (абсолютної) ліквідності та фінансової (відносної) ліквідності. Майнова (абсолютна) ліквідність означає здатність активу трансформуватись у кошти. Фінансова (відносна) ліквідність означає готовність і спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання у

Таблиця 1

Трактування поняття «ліквідності» підприємства різними авторами

Автор	Сутність поняття	Ключові слова
Азріліян А.Н., Уткин Є.И.	«…спроможність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання; залежить від розміру заборгованості та обсягу ліквідних коштів»	своєчасне виконання зобов'язань
Коволев В.В.	«наявність оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань; формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами»	перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами
Фролова Т.О., Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І., Заросило С.А., Івахненко В.М., Лахтіонова Л.А.	означає здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто в абсолютно ліквідні активи, для своєчасного покриття всіх необхідних платежів	здатність легко перетворюватися в гроші
Філімоненков О.С.	полягає в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою (за рахунок) майна	розрахунок за своїми зобов'язаннями
Тарасенко Н.В.	спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без витрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів в міру настання їх строків на швидкість здійснення цього перетворення.	спроможність перетворювати активи на гроші
Бланк І.О.	спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними в грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах складеної кон'юнктури ринку	строк можливого продажу і ризик
Отже, ліквідність – це перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами, що надає можливість підприємству в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою майна, а також спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрати їх ринкової вартості.		

повному обсязі й у встановлені кредитною угодою строки. Це визначається політикою підприємства щодо збереження ліквідності, основне завдання якої це уникнення неліквідності і неплатоспроможності завдяки пошуку в необхідних обсягах резервів коштів та інших ліквідних активів [3].

Таким чином, ліквідність підприємства – це умовний термін, що означає наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань хоча б і з порушенням строків погашення, передбачених контрактами; іншими словами, підприємство ліквідне, якщо його оборотні активи формально перевищують короткострокові зобов'язання.

При цьому слід розрізняти ліквідність балансу, ліквідність активів та ступінь ліквідності. Визначені поняття наведені на рисунку 1.

У науковій літературі триває дискусія відносно ототожнення або підміни поняття платоспроможності та ліквідності. І.А. Бланк, О.В. Єфімова, В.В. Ковальов ототожнюють поняття платоспроможності та ліквідності. Однак теоретично визначення понять «платоспроможність» та «ліквідність» є не тотожними з огляду на їх практичне застосування [6].

Ліквідність стосовно економічної системи – це здатність будь-яких активів перетворюватися на гроші, тобто змінювати свою форму в часі, а платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями [7].

Взаємозв’язок між платоспроможністю та ліквідністю підприємства, ліквідністю балансу і ліквідністю активів показано на рисунку 2.

Суттєвою ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Водночас

Рис. 2. Взаємозв’язок між платоспроможністю та видами ліквідності

варто уникати ситуації збереження залишків коштів та інших резервів високоліквідних активів на довгий термін поза виробничим процесом, це призводить до зниження рентабельності виробництва. Про погіршення можливостей ліквідності компанії свідчить збільшення іммобілізації власних обігових коштів та появи неліквідів: простроченої дебіторської заборгованості, векселів одержаних, прострочених тощо. Фактори впливу на збільшення та зменшення ліквідності підприємства (табл. 2).

Виникнення і розвиток поняття ділової активності діалектично зумовлене та практично виправдане, оскільки в цілому відображає суть змін в економіці, коли гостро постає потреба зіставлення розмірів вкладених ресурсів з проміжними та кінцевими результатами їх використання, що безпосередньо впливає на фінансовий стан суб’єкта господарювання і тісно пов’язане з ним [8, с. 758].

Термін «ділова активність» прийшов у вітчизняний економічний лексикон зі світової практики у зв'язку з реформуванням економіки й формуванням ринкових відносин, а також у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів.

Рис. 1. Різновиди ліквідності

Джерело: [4; 5]

Таблиця 2

Фактори впливу на ліквідність підприємства

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
– одержання довгострокового кредиту	– погашення довгострокових позик
– інвестування капіталу	– грошові виплати
– прибуток	– збитки
– амортизаційні відрахування	– податки на доход від дооцінки активів
– скорочення дебіторської заборгованості	– збільшення дебіторської заборгованості
– скорочення запасів	– погашення короткострокових кредитів
– повернення наданих позик	– інвестиції в основні кошти
– продаж позаоборотних активів	– використання резервних коштів
Інші фактори	
– якісна структура активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти	
– структура джерел коштів за терміном їх погашення	
– розмір кінцевого фінансового результату підприємства	
– швидкість обертання оборотного капіталу	
– забезпеченість підприємства оборотних капіталом та окремими їх елементами	

Джерело: [1]

У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють як поточну виробничу й комерційну діяльність підприємства. У цьому випадку словосполучення «ділова активність» являє собою, можливо, не цілком вдалий переклад англомовного терміну «business activity», який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності.

Головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є: широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності, забезпечення заданих темпів їхнього росту, рівень ефективності використання ресурсів (капіталу), стійкість економічного росту.

Також виділяють широкий та вузький підходи до визначення поняття «ділова активність». У широкому розумінні цей термін означає маркетингове і комерційне просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу із спрямуванням усього спектру зусиль. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, що характеризується висококваліфікованим менеджментом, повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей.

З метою позиціонування ділової активності в системі управління і вибору найбільш ефективних моделей та інструментів до її формування на підприємстві, були систематизовані основні підходи щодо аналізу ділової активності підприємства, які наведені у табл. 3.

Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям та вагомою складовою в розробці доходів щодо забезпечення результативної діяльності суб'єкта господарювання, доцільно при оцінці його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації, що зумовлюють певні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Визначення проблемної, а тим більше кризової, ситуації при оцінці стану ділової активності зумовлює необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень.

Визначення проблемної, а тим більше кризової, ситуації при оцінці стану ділової активності зумовлює необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень.

Фактори, що впливають на рівень ділової активності, поділяють на:

1) зовнішні (екзогенні), які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання;

2) внутрішні (ендогенні), які безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємств.

Виходячи з того, що всі аспекти діяльності суб'єктів господарювання поділяють на зовнішні та внутрішні, розрізняють дві основні складові бізнес-середовища. Йдеться про зовнішнє і внутрішнє оточення, аналіз якого передбачає ідентифікацію його учасників, особливості їх відносин з підприємством, що досліджується, а також характеристику притаманних йому факторів впливу [9].

На нинішньому етапі розвитку підприємницької діяльності України ризики нестабільності перебувають, насамперед, у площині фінансування та раціонального використання вкладеного капіталу підприємства.

Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства, формують його бізнес-середовище, яке фактично визначає стано-

вище підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

Висновки з проведеного дослідження. На нинішньому етапі розвитку підприємницької діяльності України ризики нестабільності перебувають, насамперед, у площині фінансування та раціонального використання вкладеного капіталу підприємства. Для запобігання вірогідності виникнення внутрішньої кризи, яка відбудеться через зростання ризиків, які сумісні з базовими макроекономічних показниками, необхідно оперативно аналізувати ключові показники діяльності підприємства. Стабільність фінансового стану та ефективність управління підприємством в умовах

Рис. 3. Різновиди рівнів ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації

Таблиця 3

Визначення, що характеризують сутність «ділової активності» підприємства

Автор	Сутність поняття	Ключові слова
Коваленко Л.О., Ремньова Л.М.	це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.	аспекти діяльності, система критеріїв
Заікіна О.О., Ковальов В.В.	У широкому розумінні – означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту.	ринково-орієнтована категорія
Шеремет О.О., Мец В.О.	зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.	поточна виробнича і комерційна діяльність
Вчерашня І.С.	це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі.	економічна діяльності, внутрішні зміни
Ансофф І.	комплексна характеристика підприємства, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів	сукупність оціночних показників, успіх підприємства, проміжок часу
Отже, ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку.		

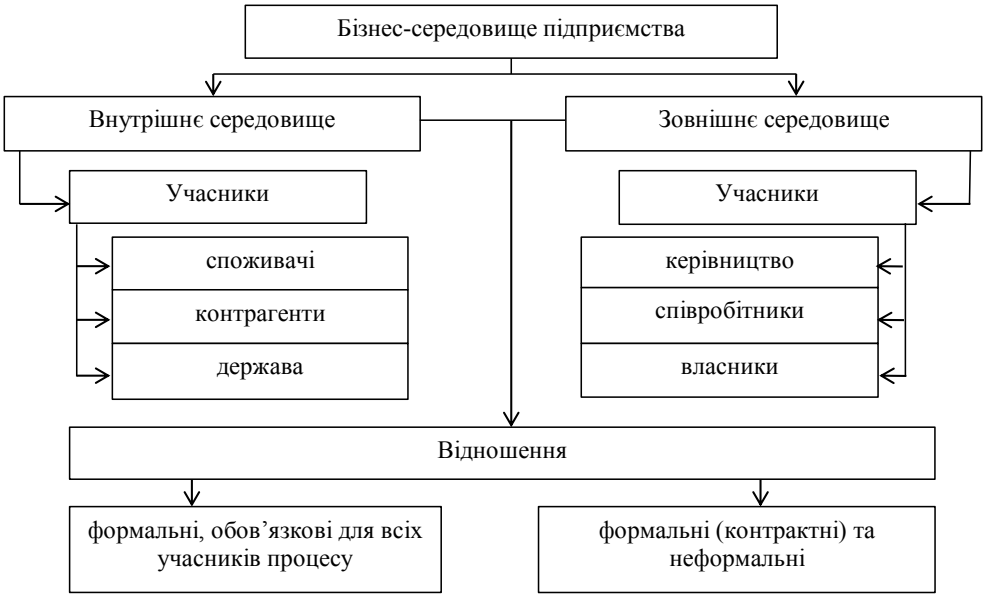


Рис. 4. Бізнес – середовище підприємства

фінансової кризи суттєво обумовлюються показниками ділової активності та ліквідності. Грамотно проведений аналіз дасть можливість виявити і усунути недоліки в діяльності підприємства і знайти резерви поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності, спрогнозувати фінансові результати, виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і позикових коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мотичко В.В. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. URL: http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/2690.pdf (дата звернення: 01.06.2019).

2. Корнівська В.О. Ліквідність у термінах економічної теорії: посткризові орієнтири розвитку. *Економічна теорія*. 2013. № 2. С. 16–27.

3. Слободянюк І. С. Оцінка платоспроможності підприємства в сучасних умовах. URL: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/61998.doc.htm. – 12.10.2012 (дата звернення 01.06.2019).

4. Глущенко О.О. Вдосконалення менеджменту ліквідності (платоспроможності) за умов платіжно-розрахункової кризи в Україні. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8483/1/04.pdf. (дата звернення 01.06.2019).

5. Каріка І. М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів. URL: http://www.google.com.ua/search?hl=en&inlang=ru&q=site%3Awww.nbuv.gov.ua (дата звернення: 01.06.2019).

6. Король В. Методологічні розбіжності оцінки ліквідності і платоспроможності в системі аналізу фінансового стану підприємств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2007. № 5. С. 22–26.

7. Макарчук І.М. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Makarchuk.pdf. (дата звернення: 01.06.2019).

8. Мєшкова Н.Л. Розвиток теоретичних аспектів управління діловою активністю підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 3. С. 336–339.

9. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник. Київ : КНЕУ, 2009. 460 с.

REFERENCES:

1. Motychko V.V. Kontseptualni zasady upravlinnia platospromozhnistiu pidpryiemstva [Conceptual bases of solvency management of the enterprise]. Available at: http://socrates.vsau.org/ repository/getfile.php/2690.pdf (accessed 01.06.2019).

2. Kornivska V.O. (2013) Likvidnist u terminakh ekonomichnoi teorii: postkryzovi oriientyry rozvytku [Liquidity in terms of economic theory: post-crisis development benchmarks]. *Ekonomichna teoriia*, no 2, pp. 16–27.

3. Slobodianiuk I.S. Otsinka platospromozhnosti pidpryiemstva v suchasnykh umovakh [Assessment of solvency of the enterprise in modern conditions]. Available at: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/61998.doc.htm. – 12.10.2012 (accessed 01.06.2019).

4. Hlushchenko O.O. Vdoskonalennia menedzhmentu likvidnosti (platospromozhnosti) za umov platizhno-rozrakhunkovoi kryzy v Ukraini [Improvement of liquidity management (solvency) in the context of the payment and settlement crisis in Ukraine]. Available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8483/1/04.pdf. (accessed 01.06.2019).

5. Karika I.M. Pokrashchennia finansovoho stanu pidpryiemstva za rakhunok rozrobky mekhanizmu popovnennia oborotnykh koshtiv [Improvement of the financial position of the enterprise due to the development of a mechanism for replenishing working capital]. Available at: http://www.google.com.ua/search?hl=en&inlang=ru&q=site%3Awww.nbuv.gov.ua (accessed 01.06.2019).

6. Korol V. (2007). Metodolohichni rozbizhnosti otsinky likvidnosti i platospromozhnosti v systemi analizu finansovoho stanu pidpryiemstv [Methodological differences in the assessment of liquidity and solvency in the system of analysis of the financial condition of enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. no 5, pp. 22–26.

7. Makarchuk I.M. Teoretychni osnovy otsinky finansovoho stanu pidpryiemstv [Theoretical bases for assessing the financial condition of enterprises]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Makarchuk.pdf. (accessed 01.06.2019).

8. Mieshkova N.L. (2013). Rozvytok teoretychnykh aspektiv upravlinnia dilovoiu aktyvnistiu pidpryiemstva [Development of theoretical aspects of management of business activity of the enterprise]. *Biznes-Inform*, no 3, pp. 336–339.

9. Poddierohin A. M. (2009) Finansy pidpryiemstv [Business finance]: pidruchnyk. Kyiv : KNEU. 460 p. (in Ukrainian).

Shcherban Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University
Borzenkova Valery
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National Trade and Economic University

DEFINITION OF THE LIQUIDITY NATURE AND BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. At the current stage of economic development, the activity of domestic business entities is greatly complicated by the prolonged crisis of non-payment, the growth of receivables and payables, unfavorable tax policies, declining production, and the lack of financial resources. The failure of the company to fulfill its obligations is negatively reflected in the prospects for its continued existence.

Methodology. The purpose of the article is to study the concept of liquidity and business activity of the enterprise. In the course of the research, methods of collecting and generalizing information in the study of theoretical aspects of work, methods of analysis and comparison are used. The methods of collecting and generalizing information in the study of theoretical aspects of work, methods of analysis and comparison are used in this research.

Results. The relationship between solvency and liquidity of the enterprise, liquidity of the balance sheet and liquidity of assets is shown graphically. In the context of the analysis of financial and economic activity, business activity is understood as the current production and commercial activity of the enterprise. Research of the business environment, that is, the external and internal environment of the enterprise, the analysis of which involves the identification of its participants, the peculiarities of their relationship with the investigated enterprise, as well as the characteristics of its inherent factors of influence. External and internal factors influencing the activity of the enterprise form its business environment, which actually determines the position of the enterprise in the market, its economic potential and financial well-being. In order to prevent the probability of an internal crisis occurring due to the growing risks that are compatible with the basic macroeconomic indicators, it is necessary to promptly analyze the key performance indicators of the enterprise.

Practical implications. The factors influencing the increase and decrease of liquidity of the enterprise are analyzed. The relationship between solvency and liquidity of the enterprise, liquidity of the balance sheet and liquidity of assets is shown graphically. The basic approaches of analysis of business activity of the enterprise are systematized. The levels of business activity and inherent industrial and economic situations, as well as factors influencing the level of business activity of the enterprise, are distinguished. The external and internal factors of influence on the business environment of the enterprise are named, which actually determines the position of the enterprise in the market, its economic potential and financial well-being.

Value/originality. The stability of the financial state and the efficiency of enterprise management in the conditions of the financial crisis are significantly conditioned by indicators of business activity and liquidity. Properly conducted analysis will enable to identify and eliminate the disadvantages of the enterprise and find reserves for improving the financial condition of the company and its solvency, to predict financial results, based on the actual conditions of economic activity and the availability of own and borrowed funds.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО ВИКРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

WORLD EXPERIENCE IN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE AND ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 334.02

Чуприна Л.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Юзовицька С.А.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті наведено критерії визначення малого бізнесу у різних країнах світу та їх порівняльна характеристика. Здійснено аналіз розвитку малого бізнесу як окремого сектора ринкової економіки з використанням зарубіжного досвіду. Охарактеризовано діяльність державних інституцій щодо консультативної, інформаційної та фінансової допомоги суб'єктам малого підприємництва. Розглянуто наявність пільгових кредитних програм для малого бізнесу. Наведено податкові стимули державної підтримки малого підприємництва у економічно розвинених країнах, розглянуто вживання прогресивної шкали щодо розрахунків податків. Увагу акцентовано на тому, що наявна у розвинених країнах Європи та світу система підтримки малого підприємництва є актуальною для України. Зроблено висновки щодо запозичення передового світового досвіду для розвитку малого бізнесу в Україні. Сформульовано основні напрями підтримки малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: *малий бізнес, підприємництво, державні органи підтримки суб'єктів малого бізнесу, кредит, зарубіжний досвід.*

В статье приведены критерии определения малого бизнеса в разных странах мира и их сравнительная характеристика. Осуществлен анализ развития малого бизнеса как отдельного сектора рыночной экономики с использованием зарубежного опыта. Охарактеризована деятельность государственных институтов по консультативной, информационной и финансовой помощи субъектам малого предпринимательства. Приведены налоговые стимулы государственной поддержки малого предпринимательства в экономически развитых странах, рассмотрено применение прогрессивной шкалы для расчетов налогов. Внимание акцентировано на том, что существующая в развитых странах Европы и мира система поддержки малого предпринимательства является актуальной для Украины. Сделаны выводы относительно заимствования передового мирового опыта для развития малого бизнеса в Украине. Сформулированы основные направления поддержки малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: *малый бизнес, предпринимательство, государственные органы поддержки субъектов малого бизнеса, кредит, зарубежный опыт.*

The article presents the criteria for determining small business in different countries of the world and their comparative characteristics in tabular form. Made a platoon that the group of small and medium-sized enterprises in economically developed countries include enterprises that in Ukraine belong to the group of large ones. The analysis of the development of small business as a separate sector of the market economy using foreign experience. The analysis used the economic statistics of Ukraine and the advanced countries in recent years. Concrete examples of institutions and organizations that are engaged in financing and development of small business, and specific programs for the development of small business in foreign countries are given. Characterized by the activities of state institutions for advisory, informational and financial assistance to small businesses. Considered the existence of preferential credit programs for small businesses. The problem of lending to small businesses in Ukraine is highlighted, namely, high interest rates and the difficulty of obtaining a loan. A comparative description of the rates and terms of lending to small businesses in the leading countries such as the USA, China, Japan, and the United Kingdom was made. For comparison, the tabular form shows the maximum percentages of small business censorship in foreign countries and in Ukraine. It is noted that one of the reasons for the successful development of small business in developed economies is that large and small producers interact with each other. They adhere to the principle of co-operation of large and small business entities. The conclusions were made about the need for a significant change in financial and credit support for the development of small businesses at the state level.Tax incentives for state support of small businesses in economically developed countries are given, the use of a progressive scale for calculating taxes is considered. Attention is focused on the fact that the existing small business support system in developed countries of Europe and the world is relevant for Ukraine. Conclusions are drawn regarding the adoption of international best practices for the development of small business in Ukraine. The main directions of support of small business in Ukraine are formulated.

Key words: *small business, entrepreneurship, state bodies of support of subjects of small business, credit, foreign experience.*

Постановка проблеми. Основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Про значення малого бізнесу свідчать інтегровані показники, що характеризують стан сектору малого підприємництва у розвинутих країнах та підкреслюють фундаментальну роль малого підприємництва в соціально-економічному та політичному житті кожної країни. Мале підприємництво вже десятиліттями демонструє позитивні показники динаміки в економічно розвинутих країнах, створюючи передумови для підвищення рівня зайнятості, не зважаючи навіть на процеси автоматизації.

В Україні влада наразі не надає належної підтримки суб'єктам малого бізнесу, а зазвичай оцінює мале підприємництво як злісного неплатника податків і внесків на соціальне страхування та намагається вивести у цьому сегменті тіньові заробітні плати у легальну площину, підвищуючи рівень мінімальної заробітної плати. Разом з тим, результати фінансової кризи останніх років показали, що в Україні малі та середні підприємства виявилися більш стійкими і стабільними в порівнянні з великими підприємствами.

З огляду на наявну ситуацію, вивчення досвіду зарубіжних країн набуває важливого значення для України, зумовлює актуальність, теоретичну та практичну значущість запропонованого дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження проблем розвитку малого бізнесу здійснено у наукових працях низки українських і зарубіжних дослідників та економістів, таких як: З.С. Варналій, А.Г. Буталов, О.Б. Донець, П.Т. Колісніченко, Н.В. Тарасевич, О.В. Якушева, Р. Кантильон, Д. Рікардо, Дж. Міль, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, П. Друкер. У більшості економічних праць учені намагаються вивчити досвід функціонування даного сектору економіки зарубіжних країн та перенести його на вітчизняні підприємства.

Постановка завдання. Основною метою статті є аналіз передового зарубіжного досвіду розвитку малого бізнесу у світі та його запозичення з метою покращення діяльності цього важливого сектора національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні підприємства у всьому світі поділяють на «малі», «середні» та «великі». На сьогодні немає єдиного визначення, яке б повною мірою характеризувало поняття «малий бізнес». У кожній країні існує свій підхід до цього питання, що зумовлене історичними особливостями, рівнем економічного розвитку, галузевою структурою економіки, національними умовами тощо. Більшість держав обирають декілька критеріїв для віднесення підприємства до малого для того, щоб до цього сектору економіки потрапляли ті групи підприємств, яким дійсно необхідна підтримка та відповідне регулювання. Це дозволяє ефективніше використовувати ресурси та з меншими видатками для держави проводити політику сприяння підприємництву. Критерії щодо визначення в різних країнах відрізняються, проте за основу диференціації зазвичай беруть чисельність найманих працівників, обсяг річного доходу, та в окремих випадках має значення вид діяльності. У деяких країнах при визначенні підприємств малого бізнесу керуються показниками річного прибутку, активів підприємства, статутного капіталу, річного товарообороту. Окремі країни в межах існування малого бізнесу визначають також суб'єктів мікробізнесу.

За результатами дослідження з метою наявного порівняння у табл. 1 наведено критерії та показники, згідно яких підприємства у різних країнах світу відносять до підприємств малого бізнесу. Для зіставлення критеріїв в країнах, що використовують різні валюти, економічні показники в таблиці наведено у євро (станом на 04.06.2019).

На сьогодні в Україні існує поділ підприємств на типи згідно статті 55 Господарського кодексу [1] (в дужках наведено граничні критерії): суб'єкти мікропідприємництва (до 10 осіб, до 2 млн. євро), малого підприємництва (до 50 осіб, до 10 млн. євро), середнього підприємництва (до 250 осіб, до 50 млн. євро) та великого підприємництва (більше 250 осіб, більше 50 млн. євро). Для розрахунку показників у євро застосовується офіційний курс гривні, що є середнім за період, який розраховується на основі діючих курсів НБУ, які існували протягом відповідного періоду.

Однак, виключно для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності з 2018 р. використовується нова класифікація, яка не збіга-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика критеріїв визначення малого бізнесу у різних країнах світу

Країна	Критерії	Малий бізнес
США	Кількість працівників	До 500 осіб
	Активи підприємства	До 5 млн. дол. США (близько 4,5 млн. євро)
	Річний прибуток	До 2 млн. дол. США (близько 1,8 млн. євро)
Німеччина	Кількість працівників	Від 50 до 500 осіб
	Річний товарооборот	До 55 млн. дол. США (близько 49,2 млн. євро)
Японія	Кількість працівників	До 300 осіб у обробній промисловості
		До 100 осіб у гуртовій торгівлі
	Статутний капітал	До 1100 млн. ієн. (близько 9 млн. євро) у обробній промисловості
		До 30 млн. ієн. (близько 250 тис. євро) у у гуртовій торгівлі
Велика Британія	Кількість працівників	До 200 осіб у обробній промисловості
		До 50 осіб у будівництві
		Не має обмежень у торгівлі
	Річний оборот	До 400 тис. фунтів стерл. (близько 450 тис. євро) у торгівлі
Польща	Кількість працівників	До 50 осіб
	Річний товарооборот	До 10 млн. євро
Греція	Кількість працівників	До 50 осіб
	Річний товарооборот	До 1,5 млн. дол. США (близько 1,3 млн. євро)

ється з Господарським кодексом. Нововведення спричинили і зміни в стандартах бухгалтерського обліку. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 [2] встановлює іншу класифікацію підприємств, що відображена у табл. 2, а саме:

Отже, аналізуючи дані таблиці 2 можна стверджувати, що в групу малих і середніх підприємств в економічно розвинутих країнах входять підприємства, які в Україні належать до групи великих.

Як свідчить досвід багатьох країн світу, активна підприємницька діяльність населення сприяє високим темпам розвитку національної економіки. При цьому, в розвинутих країнах світу основою підприємницької діяльності є підприємства малого та середнього бізнесу, які стали домінуючими за чисельністю та обсягами виробництва товарів та надання послуг. Малий та середній бізнес (МСБ) забезпечує гнучкість та стійкість економічної системи, наближує її до потреб конкретних споживачів, водночас – виконує важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для значних верств населення.

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, розвинуті країни всіляко сприяють його якісному розвитку, використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки: податкові пільги, юридичні та консультаційні послуги, освітні програми, програми кредитної підтримки (пільгові кредити, кредитні гарантії).

Чимало країн створили відомства, діяльність яких спрямована саме на підтримку суб'єктів малого бізнесу. Так, в 1953 році Конгресом Сполучених Штатів Америки створено Адміністрацію по справах малого бізнесу (U.S. Small Business Administration – SBA), яка і досі захищає інтереси суб'єктів малого підприємництва на державному рівні. Серед основних завдань діяльності Адміністрації щодо суб'єктів малого бізнесу:

– технічна та інформаційна підтримка;

– допомога в отриманні кредитів, надання кредитних гарантій;

– сприяння в отриманні державних замовлень та отриманні контрактів з великими підприємствами;

– безпосереднє субсидування та кредитування малого бізнесу за рахунок коштів власного бюджету [3].

Досвід США свідчить, що гарантування позик є однією з найбільш ефективних форм державної підтримки підприємництва, оскільки вирішує питання про залучення до цієї цілі банківські кредити. Саме ця форма підтримки дає змогу активізувати ресурси та використати ініціативу підприємців.

У Японії створена Національна фінансова корпорація, що здійснює фінансову підтримку малих підприємств. Дворівнева система гарантій кредитів – 52 префектурні недержавні асоціації кредитної гарантії та державна корпорація зі страхування кредиту – знижують ризик неповернення кредитів. Держава бере на себе погашення майже всієї суми боргу у випадку неплатоспроможності підприємця. Система фінансової допомоги побудована за принципом зворотної залежності між розміром фірми та державної допомоги. Тобто найбільшу підтримку з боку держави отримують малі підприємства та підприємці-початківці. Державним органом з регулювання здійснення діяльності підприємств малого бізнесу Японії є Управління малих підприємств, що підпорядковане Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості. Дане управління контролює дотримання антимонопольного законодавства, забезпечує державний захист інтересів малого бізнесу Японії, обмежує контроль власників, визначає відповідальність замовників, виконавців і субпідрядників за неринкові договірні відносини [3].

Підтримкою малого підприємництва в КНР займається Китайський центр з координації та кооперації бізнесу, основне завдання якого полягає в створенні спеціальних умов для співпраці китайських і зарубіжних організацій з підтримки малого бізнесу.

Ще одним важливим органом, сприяючим розвитку економіки Китаю, є державна інформаційна служба CSMEO, яка була створена у 2001 році. Ця служба займається наданням послуг з інформаційного консультування населення і підприємців в питаннях діяльності малого та середнього підприємництва через свій Інтернет-сайт. Мережа CSMEO охоплює всі регіони Китаю, що дає можливість своєчасно інформувати населення про стан ринку праці, зміни чинного законодавства, останні досягнення в області науки і техноло-

Таблиця 2

Класифікація підприємств згідно Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

Критерій	Мікропідприєм-ства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Балансова вартість активів	до 350 тис. євро	До 4 млн. євро	до 20 млн. євро	понад 20 млн. євро
Чистий дохід	до 700 тис. євро	до 8 млн. євро	до 40 млн. євро	понад 40 млн. євро
Середня кількість працюючих	до 10 осіб	до 50 осіб	до 250 осіб	понад 250 осіб

гічних винаходи, про розвиток та стан суб'єктів малого та середнього підприємництва. Пріоритетом діяльності CSMEO є створення умов для здійснення малими та середніми підприємствами (МСП) довгострокового експорту і виведення їх на міжнародну арену. З метою реалізації даних цілей Управління надає такі види підтримки МСП: компенсація частини витрат на проведення виставок (до 50%); сертифікація по ISO; допомога в оформленні прав на інтелектуальну власність (компенсується до 50% витрат); інформаційна підтримка; торговий майданчик для МСП; підвищення якості продукції; підтримка при виході на міжнародні ринки. Крім того, у Китаї створена система центрів підтримки МСП – близько 1800 таких центрів, з яких 800 є державними організаціями та 1000 – комерційними [4].

Отже, характерною рисою економічно розвинутих країн є надання державної підтримки малому бізнесу, створення спеціалізованих закладів, з інформаційної підтримки.

В Україні такої підтримки для підприємств малого бізнесу наразі не існує. Навпаки, є проблема недостатньої інформованості підприємців щодо податкових змін й про стратегію держави по відношенню до них.

Малий та середній бізнес у 2018 році в частці ВВП України ледь досягнув позначки 15%, тоді як в деяких європейських країнах цей показник доходить до половини [5]. Наприклад, у Німеччині малий та середній бізнес забезпечує більше половини ВВП. У США і Японії частка малих підприємств в структурі ВВП становить 60%. Яскравим прикладом розвитку малого підприємництва є досвід Польщі, яка після розпаду Радянського Союзу мала схожі з Україною стартові умови, але за роки незалежності змогла досягнути значного економічного зростання. І якщо на початку 90-х малі й середні підприємства створювали менше 30% валового внутрішнього продукту Польщі, то сьогодні цей показник вже близько 54%. У Польщі функціонує Польське агентство розвитку підприємництва, яке є ініціатором створення мережі регіональних центрів сприяння малим і середнім підприємствам. Ці установи надають на безоплатній основі або за преференційними ставками послуги з інформування, консалтингу та навчання, а також допомагають підприємцям отримувати дотації на свої бізнес-проекти з державного бюджету та фондів ЄС [6].

Також, слід зазначити, що малий бізнес посідає значне місце в економіці таких країн, як Німеччина, Японія, Великобританія, США і Канада. За даними німецького Міністерства економіки – це 99,7% усіх підприємств Німеччини, які виробляють 57% доданої вартості та експортують свою продукцію на світові ринки.

Необхідно зазначити, що одна з причин успішного розвитку малого підприємництва в країнах з розвинутою економікою полягає в тому, що великі та малі виробництва взаємодіють між собою. Тут дотримуються принципу кооперування великих і малих суб’єктів господарювання. Серед країн-лідерів відносно оптимального поєднання великого та малого бізнесу вважають Сінгапур, Гонконг, Нову Зеландію, США, Данію, Норвегію, Великобританію. Таким чином, розуміння вагомості малого бізнесу для всієї економіки країни зумовлює всіляка підтримка його, насамперед, через сприятливі механізми кредитування. Особливості умов кредитування малого та середнього бізнесу у зарубіжних країнах і в Україні відображено у табл. 3.

Як бачимо з табл. 3, наведені відсоткові ставки кредитування переконливо свідчать про те, що Україні необхідно здійснювати кардинальні зміни у напрямку зміцнення фінансово-кредитного забезпечення малого підприємництва. Підтримка з боку держави на цьому рівні має здійснюватися, на нашу думку, двома взаємопов’язаними шляхами: допомогою у формування стартового капіталу для відкриття підприємства та забезпеченням сприятливих умов для подальшого розвитку функціонуючих малих підприємств.

До основних причин, що гальмують надання банками «дешевих» кредитів для суб’єктів малого бізнесу в Україні, можна віднести:

– відсутність застав у бізнесі;
– відсутність прозорості у фінансовій звітності;
– відсутність дешевої ресурсної бази;
– відсутність офіційних доходів.

Таблиця 3

Особливості кредитування підприємств малого та середнього бізнесу у зарубіжних країнах і в Україні

Держава	Середній % по кредитам, які надаються підприємствам (малий та середній бізнес)	Розмір кредиту для бізнесу, що надається державою (у євро)
Японія	0,1	верхньої межі не встановлено
США	2,75	до 1,79 млн.
Канада	2,0	до 223 тис.
Великобританія	2,0	до 286 тис.
Україна	19,4	-

Джерело: складено авторами з використанням [7]

Головною передумовою вирішення проблеми фінансово-кредитного забезпечення малого бізнесу є забезпечення макроекономічної стабільності, що обумовить поступове підвищення платоспроможності підприємств, підвищення рівня заощаджень домогосподарств в Україні та відновлення позитивної динаміки фінансового ринку.

Однією з найпоширеніших форм стимулювання розвитку сектора малого підприємництва в країнах Європи є введення спеціальних режимів податкових правил або застосування загальних правил з окремими пільгами для малих підприємств:

Наприклад, у Великобританії система оподаткування суб'єктів малого бізнесу є найліберальнішою, що характеризується спрощеними вимогами до звітності, прогресивною системою оподаткування, наявністю пільг тощо. у Франції застосовуються спеціальні податкові режими для малих і середніх підприємств залежно від величини їх обороту. Також діє спрощений режим декларування прибутку та сплати податків. У США багато малих фірм не обкладаються прибутковим податком. Для них передбачені спеціальні положення, що спрощують процедуру обліку та звітності щодо оподаткування прибутку за прогресивною шкалою.

Варто зазначити, що протягом останніх років в Україні відбувались певні зміни щодо застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності, але досі залишається не вирішеною ціла низка таких питань:

– внесення змін до податкового адміністрування;
– забезпечення прозорості відносин представників малого бізнесу та контролюючих органів;
– удосконалення системи обліку та звітності;
– забезпечення розширення ресурсної бази розвитку малого підприємництва [8].

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток малого підприємництва є однією з умов формування ринкових відносин, стабільного та динамічного розвитку економіки тощо. Передовий досвід зарубіжних країн показує, що вкрай необхідним є створення системи підтримки цього сектора економіки як на законодавчому, так і у фінансовому рівнях.

На підставі порівняння окремих показників діяльності суб'єктів малого бізнесу в зарубіжних країнах та вітчизняних підприємств (зокрема, частка у створенні доданої вартості, обсязі реалізованої продукції та виробництві) можна стверджувати про низьку економічну активність суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Отже, підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що наявна у розвинених країнах Європи та світу система підтримки малого підприємництва є актуальною для України. Аналізуючи зарубіжний досвід та стан сучасного розвитку вітчизняного малого підприємництва можна сформулювати основні напрями підтримки малого підприємництва в Україні:

– по-перше, переглянути систему оподаткування малого бізнесу, розглянути можливість прогресивної шкали для сплати податків, запровадити стимулювання окремих напрямків діяльності малого бізнесу шляхом введення спеціальних режимів податкових правил;

– по-друге, на державному рівні надавати належну підтримку малому бізнесу у сфері навчання ведення бізнесу, надання інформаційної, юридичної та консультативної допомоги щодо отримання пільгових кредитів, змін у законодавстві, обрання оптимальної системи оподаткування та ін.;

– по-третє, необхідно здійснювати кардинальні зміни у напрямку зміцнення фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва шляхом зниження відсотків за кредит та спрощення процедури їх надання;

– по-четверте, приділяти особливу увагу розширенню та диверсифікації експорту українських товарів і послуг, реалізації експортного потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу. Підтримувати український малий і середній бізнес у розширенні його присутності на іноземних ринках через запровадження участі компаній у міжнародних торговельних заходах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 01.06.2019).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 12.05.2011 р., № 3332-VI. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/ (дата звернення: 15.05.2019).

3. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814 (дата звернення: 02.06.2019).

4. Акіншина О.В. Державна підтримка та оподаткування малого і середнього бізнесу Китаю: збірник тез доповідей наук.-практ. конф., 31 березня – 5 квітня 2014 року. Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2014. С. 151–154.

5. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 04.06.2019).

6. Как МСБ в Европе находят инвестиции и финансирование. Бизнес. 06.04.2017. URL: https://biz.nv.ua/finance.html (дата звернення: 04.06.2019).

7. Рібун Л.В., Лех Г.А., Васькович І.М. Зарубіжний досвід розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 230–235.

8. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 03.07.1998 № 727/98 / База даних «Законодавство України»/Верховна Рада

України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua. (дата звернення: 05.06.2019).

9. Мінфін спільно з Європейським інвестиційним банком надає підтримку банківському фінансуванню малого та середнього підприємництва / Міністерство фінансів України. 10.05.2017. URL: https://www.minfin.gov.ua/news (дата звернення: 05.06.2019).

REFERENCES:

1. Hospodars'kyy kodeks Ukrayiny: Zakon Ukrayiny vid 16.01.2003 r. № 436-IV / Verkhovna Rada Ukrayiny [The Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine dated January 16, 2003 No. 436-IV]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (application date: 01.06.2019).

2. Pro bukhhalters'kyy oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrayini: Zakon Ukrayiny vid 12.05.2011 r., № 3332-VI. [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated May 12, 2011, No. 3332-VI]. Available at: http://zakon1.rada.gov.ua/ (application date: 15.05.2019).

3. Olvinskaya Yu.O. (2015) Osoblyvosti derzhavnoho rehulyuvannya maloho pidpryyemnytstva u krayinakh svitu. [Features of state regulation of small business in the countries of the world]. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok* [Public administration: improvement and development]. № 2. Available at: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814 (application date: 02.06.2019).

4. Akinshin O.V. (2014) Derzhavna pidtrymka ta opodatkuvannya maloho i seredn'oho biznesu Kytayu [State Support and Taxation of China's Small and Medium Business]. Proceedings of the sci. pract. Conference, March 31 – April 5, 2014 / National University "Lviv Polytechnic". Lviv. Pp. 151–154

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (application date: 04/06/2019).

6. Kak MSB v Evrope nakhodyat ynvestytsyy y fynansyrovanye. [How SMEs in Europe find investments and financing]. *Byznes*. [Business]. April 6, 2017. Available at : https://biz.nv.ua/finance.html (application date: 04.06.2019).

7. Ribbon L.V., Lech G.A., Vaskovich I.M. (2016) Zarubizhnyy dosvid rozvytku maloho biznesu. [Foreign experience of small business development]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayin.* [Scientific herald of NLTU of Ukraine]. № 26.2. Pp. 230–235.

8. Pro sproshchenu systemu opodatkuvannya, obliku ta zvitnosti sub"yektiv maloho pidpryyemnytstva. [On the simplified system of taxation, accounting and reporting of small businesses]: Ukaz Prezydenta Ukrayiny vid 03.07.1998 № 727/98 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrayiny» / Verkhovna Rada Ukrayiny. [Decree of the President of Ukraine dated July 3, 1998, No. 727/98 // Database "Legislation of Ukraine" / The Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua (application date: 05.06.2019).

9. Minfin spil'no z Yevropeys'kym investytsiynym bankom nadaye pidtrymku bankivs'komu finansuvannyu maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva. [The Ministry of Finance, together with the European Investment Bank, supports bank financing of small and medium enterprises] / Ministerstvo finansiv Ukrayiny. 10.05.2017 Ministry of Finance of Ukraine. May 10, 2017 [Ministry of Finance of Ukraine. May 10, 2017]. Available at: https://www.minfin.gov.ua/news (application date: 05.06.2019).

Chupryna Liudmyla
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Yuzovitska Svetlana
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National Trade and Economic University

WORLD EXPERIENCE IN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE AND ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The purpose of the article. The main objective of the article is to analyze the best foreign experience of small business development in the world and its borrowing in order to improve the activity of this important sector of the national economy.

Methodology. Definition of Quantitative and Economic Criteria of Small Business Entities in Ukraine and the World. Search and analysis of statistical characteristics of economic development of small business in the developed foreign countries of the world, comparison of them with the corresponding characteristics in Ukraine. Formation of conclusions on the directions of development of small business in Ukraine taking into account the world experience of developed countries. Definition of Quantitative and Economic Criteria of Small Business Entities in Ukraine and the World. Search and analysis of statistical characteristics of economic development of small business in the developed foreign countries of the world, comparison of them with the corresponding characteristics in Ukraine. Formation of conclusions on the directions of development of small business in Ukraine taking into account the world experience of developed countries.

Results. The article defines the criteria according to which the subjects entrepreneurship are small businesses. According to the criteria, the comparative characteristics of small enterprises in Ukraine, and small enterprises in different countries of the world are given.

By analyzing the development of small business in foreign countries, it has been established that the countries in every way contribute to its qualitative development, using various instruments of state support: tax privileges, legal and consulting services, educational programs, credit support programs. The article provides examples of the creation of specialized institutions that teach business, provide information on obtaining preferential loans, assist in entering international markets in foreign countries such as USA, Japan, China, Poland.

It is noted that one of the reasons for the successful development of small business in developed countries is compliance with the principle of co-operation of large and small business entities. Among the leading countries, Singapore, Hong Kong, New Zealand, the United States, Denmark, Norway, and the United Kingdom are considered to be the best combination of large and small businesses.

The article also analyzes the favorable mechanisms of lending to small and medium-sized enterprises in foreign countries and in Ukraine, and specifies the features of such lending conditions. As a result, it was found that in countries such as USA, Canada, UK, Japan, the average percentage of loans granted to enterprises is 0.1-2.75%. In Ukraine, this figure is 19.4%. The main reasons that hinder the provision by banks of "cheap" loans for small business entities in Ukraine are revealed.

The tendency of promoting the export of small and medium enterprises is considered. Increasing and stimulating export opportunities contributes to the overall economic development of countries. Research has found that one of the most common forms of stimulating the development of small business in Europe is the introduction of special tax rules or the application of general rules with individual benefits for small businesses. Tax incentives for state support for small businesses in countries such as Great Britain, France, and the United States are listed, and a number of outstanding issues related to the application of the simplified accounting and reporting system in Ukraine are indicated.

Practical implications. The article analyzes the statistical indicators of the economic development of small business in foreign countries and in Ukraine. Based on these data, conclusions are drawn on the strategic directions of further development of small business in Ukraine.

Value/originality. According to the results of the study of foreign experience, one can formulate the main directions of support of small business in Ukraine. These directions can become a plan for the development of small business in Ukraine in the near future.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ВІДКРИТІ ІННОВАЦІЇ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

OPEN INNOVATIONS AS A MODERN PARADIGM OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF THE REGION

УДК 338:330.341.1

Буняк Н.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

У статті досліджено відкриті інновації як сучасну парадигму інноваційного розвитку регіону. Окреслено основні тенденції інноваційного розвитку країн, які займають провідні позиції у світовій економіці. Розглянуто різні авторські підходи до трактування сутності відкритих інновацій, запропоновано її авторське бачення. Визначено основні характерні риси відкритого інноваційного процесу, його переваги та недоліки. Обґрунтовано доцільність використання концепції відкритих інновацій на рівні регіону. Встановлено, що відкритий формат інноваційних процесів відповідає сучасній концепції організації мережевої взаємодії між його основними учасниками. Доведено, що в умовах системної трансформації суспільства інновації є більше результатом співпраці, ніж індивідуальних зусиль. Надано пропозиції щодо створення об'єктивних передумов для активізації інноваційних процесів на основі концепції відкритих інновацій.

Ключові слова: *відкриті інновації, інноваційний розвиток, регіон, інноваційний процес, мережева взаємодія, обмін знаннями.*

В статье исследованы открытые инновации как современная парадигма инновационного развития региона. Очерчены основные тенденции инновационного развития стран, занимающих ведущие позиции в мировой экономике. Рассмотрены различные авторские подходы к трактовке сущности открытых инноваций, предложено ее авторское видение. Определены основные характерные черты открытого инновационного процесса, его преимущества и недостатки. Обоснована целесообразность использования концепции открытых инноваций на уровне региона. Установлено, что открытый формат инновационных процессов соответствует современной концепции организации сетевого взаимодействия между его основными участниками. Доказано, что в условиях системной трансформации общества инновации являются более результатом сотрудничества, чем индивидуальных усилий. Предоставлены предложения по созданию объективных предпосылок для активизации инновационных процессов на основе концепции открытых инноваций.

Ключевые слова: *открытые инновации, инновационное развитие, регион, инновационный процесс, сетевое взаимодействие, обмен знаниями.*

Open innovations as a modern paradigm of innovative development of the region are investigated in the article. The main tendencies of innovative development of the countries, which occupy the leading positions in the world economy, are outlined. Different authors' approaches to the interpretation of the essence of open innovations are considered and his author's vision is proposed. Analysis of literary sources showed that open innovations concept as a new form of innovative activity contains a range of very important and complicated contradictions. It was determined that the open format of innovative processes corresponds to the modern concept of organizing the network interaction of its main participants, promotes the integration of knowledge from different sources, forms the favorable environment for creating a new value, enhances the effect of synergy. Collaboration in a specific network environment, which is dominated by horizontal links between legally independent participants, ensures the creation of new knowledge and transformation them into innovations. The defining characteristics of the current stage of building an innovative society are the transition from linear to network models of the innovation process, the change and expansion of the functions of its participants, the strengthening of the integration processes of education, science and business. The expediency of the use of the concept of open innovations on the region's level is substantiated. We thinking that local character of the key elements of the innovation process, the spatial proximity of its participants greatly accelerates the transformation of scientific knowledge into innovations, which satisfies new needs of society. In general, focusing on the regional aspects of innovation activity creates of favorable conditions for innovative development of the region's economy, and enhances the synergistic effect of the interaction of the participants of the regional innovation ecosystem. The proposals for creation of objective prerequisites for activation of innovative processes based on the concept of open innovation are given.

Key words: *open innovations, innovative development, region, innovation process, network interaction, knowledge sharing.*

Постановка проблеми. В умовах переходу суспільства до інноваційної моделі розвитку особливого значення набуває проблема активізації інноваційних процесів на всіх рівнях управління (держави, регіону, підприємства). У теперішніх економічних реаліях інновації є важливим фактором забезпечення економічної безпеки, формування та підтримки тривалих конкурентних переваг будь-якого суб'єкта господарювання.

Сучасна глокалізація економічних процесів, яка передбачає поєднання глобалізації та регіоналізації, обумовлює необхідність обґрунтування шляхів подолання обмеженості локального підходу до забезпечення інноваційного розвитку з негативними проявами глобального підходу задля перетворення регіонів на точки інноваційного зростання національної економіки.

За цих умов особливої актуальності набуває пошук ефективної практично орієнтованої моделі управління інноваціями на принципах системності задля забезпечення активізації інноваційної діяльності на рівні регіону, забезпечення переходу еко-

номіки країни до наступного технологічного укладу.

Зосередження уваги на регіональних аспектах інноваційної діяльності дає змогу максимально нарощувати можливості інноваційного розвитку економіки регіону, посилювати синергетичний ефект взаємодії учасників регіональної інноваційної екосистеми, тобто організовувати ендогенний інноваційний процес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність переходу суспільства до принципів відкритих інновацій обґрунтована в наукових працях як закордонних, так і вітчизняних учених. Значний внесок у формування теоретичних та прикладних аспектів реалізації концепції відкритих інновацій зробили Т. Гросфелд, С. Кудрявцева, Л. Названова, Т.Дж.А. Роландт, Н. Семенова, Д. Черваньов, Г. Чесбро та іншші вчені.

Водночас малодослідженими залишаються проблеми, пов'язані з переходом до моделі відкритих інновацій на регіональному рівні. Це значно ускладнює процес формування науково обґрунтованих рекомендацій щодо розроблення механізмів взаємодії учасників інноваційного процесу на рівні регіону задля інтеграції внутрішніх та зовнішніх знань, а також їх практичного використання для нарощення його інноваційного потенціалу та забезпечення соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності та передумов упровадження моделі відкритих інновацій задля активізації інноваційних процесів на рівні регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах системної трансформації суспільства визначальними тенденціями інноваційного розвитку країн, які займають провідні позиції у світовій економіці, є:

– поширення практики звернення підприємств до більш відкритої моделі інновацій, використання ними у своїй діяльності результатів досліджень, що були одержані іншими суб'єктами господарювання;

– розвиток ринку інтелектуальної власності;

– зростання «демократичності» інновацій, що передбачає залучення споживачів, працівників сфери обслуговування до процесу їх створення та вдосконалення;

– посилення інтернаціоналізації інноваційної діяльності шляхом налагодження партнерських відносин з цілою низкою невеликих науково-технічних фірм, університетів, науково-дослідних установ різних країн світу задля отримання доступу до нових знань та створення на їх основі товарів і послуг з високою доданою вартістю.

Усе вищезазначене дає змогу дійти висновку про зміну парадигми інноваційного розвитку, перехід від закритої до відкритої моделі інноваційного процесу, що передбачає активне використання зовнішніх джерел інноваційних ідей, посилення взаємозв'язків між окремими інноваційними циклами, а також включення національних суб'єктів інноваційної діяльності до глобального інноваційного середовища.

Термін «відкриті інновації» ввів у науковий обіг Г. Чесбро, який особливий наголос робив на зростанні відкритості інноваційної діяльності, мережевій взаємодії всіх учасників ринку інновацій. Дослідник визначив відкриті інновації як «цінні ідеї, які можуть надходити як з самої компанії, так і ззовні, і навпаки – можуть опинятись на ринку в результаті як дій самої компанії, так і інших структур» [5, с. 97]. На його думку, саме вони сприяють прискоренню внутрішніх інноваційних процесів та більш ефективному використанню нових знань, розширенню ринків для зовнішнього застосування результатів наукових досліджень.

У сучасних наукових працях, присвячених висвітленню проблем інноваційного розвитку, зустрічають різні підходи до трактування сутності відритих інновацій та їх ролі в забезпеченні активізації інноваційних процесів на всіх рівнях управління.

Д. Черваньов, Л. Названова розглядають відкриті інновації як підхід, який дає змогу отримувати максимальний прибуток від спільного створення та комерціалізації інноваційних проектів, передбачає, з одного боку, використання зовнішніх джерел винаходів та технологій для того, щоб ефективно реалізувати свої проекти, а з іншого боку, відкриття доступу до своїх винаходів та технологій, щоб одержати від їх реалізації максимальний прибуток [4, с. 6].

Т. Гросфелд, Т.Дж.А. Роландт стверджують, що відкриті інновації – це процес створення нових комерційних можливостей шляхом спільного виведення на ринок нових продуктів та послуг на основі використання комплементарних знань різних партнерів [1, с. 25].

Російські науковці у своїх дослідженнях зазначають, що відкриті інновації – це парадигма ведення бізнесу, яка панує в економіці знань та передбачає більш гнучку політику щодо НДДКР та інтелектуальної власності [2].

Розглядаючи сутнісну характеристику відкритих інновацій, учені часто пов'язують їх з глобалізацією економічних процесів та ринків, розвитком аутсорсингу в науково-дослідній сфері, більш активним залученням споживачів до інноваційного процесу й подальшою комерціалізацією технологій поза компанією, де технологія була створена чи вперше використана [3].

Проведений аналіз різних підходів до трактування сутності відкритих інновацій дав змогу зробити висновок, що загалом відкритість інноваційного процесу передбачає взаємодію багатьох незалежних учасників (науковців, ЗВО, підприємств, інжинірингових центрів, держави тощо)

щодо використання комплементарних знань різних учасників інноваційного процесу та об'єднання їхніх зусиль задля створення інноваційних благ та виведення їх на ринок в умовах висококонкурентного та глобалізованого середовища функціонування. Основний акцент зроблено на формуванні ефективного ланцюга створення цінностей, тобто пошуку потрібних партнерів та укладання з ними вигідних контрактів, а не на забезпечення лідерства у сфері наукових розробок.

Практична цінність використання концепції відкритих інновацій полягає в можливості підвищення ефективності управління як внутрішніми, так і зовнішніми потоками знань в динамічному середовищі його генерування та комерціалізації на основі мережевої взаємодії, а також скороченні тривалості всіх етапів інноваційного процесу.

Варто зазначити, що інноваційний процес може бути спрямований як всередину підприємства (використання знань та інноваційних ідей із зовнішніх джерел), так і назовні (передача власних наукових ідей та розробок підприємства у зовнішнє середовище), а також поєднувати різноспрямовані потоки знань.

Основною засадою його організації є максимізація вартості, яку отримують від різних ідей, що виникають як всередині підприємстві, так і у його зовнішньому середовищі.

За умови закритості системи вигоду від використання інноваційних ідей отримує тільки вона сама. Відкритий формат передбачає, що вигоду від їх використання буде мати як сама система у вигляді доходу від продажу ліцензій, так і ті суб'єкти інноваційної діяльності, які їх отримали.

Отже, відкритий інноваційний процес відповідає сучасній концепції організації мережевої взаємодії між його основними учасниками, сприяє інтеграції знань з різних джерел, включаючи запити споживачів, формує середовище для створення нової вартості, посилюючи позитивний ефект синергії. Важливою умовою його ефективності є довіра між учасниками, а за її відсутності – наявність дієвих способів та механізмів захисту від їхньої опортуністичної поведінки.

У контексті цього слід зазначити, що використання концепції відкритих інновацій в практичній діяльності пов'язане як зі значними перевагами, так і із суттєвими недоліками (рис. 1).

В основі теорії відкритих інновацій лежать принципи [3]:

– використання разом з внутрішніми ідеями, знаннями та розробками зовнішніх;

– проектування моделі організації, що навчається;

– диверсифікації каналів виходу на ринок нового продукту через власні мережі, а також за допомогою системи збуту зовнішніх партнерів;

– формування системи краудсорсингу;

– досягнення високої інноваційної активності економічних систем;

– розгляду інновацій як джерела нарощення інноваційних конкурентних переваг національних, регіональних економічних систем, а також окремих суб'єктів господарювання;

– забезпечення інноваційного розвитку на основі мережевої взаємодії та співпраці;

– трансформації інтегрованих систем технологічного розвитку.

Рис. 1. Переваги та недоліки концепції відкритих інновацій

Джерело: систематизовано автором

В умовах трансформації інституційного середовища ведення бізнесу конкуренція вже не займає домінуючу позицію під час побудови зв'язків між підприємствами, як це було за ринкової економіки. Визначальними характеристиками теперішнього етапу побудови інноваційного суспільства є перехід від лінійних до мережевих моделей інноваційного процесу, зміна та розширення функцій його учасників, посилення процесів інтеграції освіти, науки та бізнесу. Саме кооперація в певному мережевому середовищі, в якому переважають горизонтальні (неієрархічні) зв'язки між юридично незалежними учасниками, забезпечує створення нового знання та його трансформацію в інновації.

Протягом останніх років у розвинутих країнах світу на зміну процесу відцентрового поширення інновацій приходить новий, який передбачає локалізацію інноваційної діяльності в окремих регіонах. Так, у стратегії розвитку Європейського Союзу «Європа 2020» одним із головних пріоритетів є розумне зростання, що базується на знаннях та інноваціях, а головна роль у цьому процесі відводиться регіонам.

Зміщення акцентів інноваційного розвитку на регіональний рівень пов'язане з необхідністю подолання їх історично сформованої спеціалізації (як правило, сировинної) та нарощення конкурентних переваг.

Водночас локальний характер ключових елементів інноваційного процесу та просторова близькість його учасників значно прискорюють перетворення наукового знання на інновацію, що задовольняє суспільні потреби. Географічна концентрація та тісна взаємодія новаторів, інноваторів та споживачів забезпечують ефективне використання наявних інноваційних ресурсів з урахуванням соціально-культурних норм та цінностей, які сформувалися в регіоні. Все це підкреслює значущість регіонального рівня й свідчить про те, що інновації є більше результатом співпраці, ніж індивідуальних зусиль.

Кожен учасник інноваційного процесу разом з явними знаннями володіє неявними знаннями, які не можуть бути формалізованими та поширеними через комунікаційні мережі шляхом вербалізації. Вони можуть лише передаватися в процесі навчання, набуття власного досвіду, особистого спостереження, тобто в процесі тісної взаємодії.

Емпірично доведено, що якщо знання мають переважно неявний характер, то підприємства, які прагнуть отримати користь від їх використання, концентруються в тому регіоні, де вони створюються, тоді як поширення кодифікованих (явних) знань не потребує географічної концентрації учасників інноваційного процесу.

Заразом результативність передачі знань, зокрема неявних, залежить не лише від територіальної близькості контрагентів, але й від ступеня схожості їхніх знань, довіри між ними, спільності інститутів, сумісності технологій тощо.

Усе вищезазначене дає змогу зробити висновок, що важливість використання концепції відкритих інновацій саме на рівні регіону зумовлена насамперед локалізацією знань, високими трансакційними витратами, пов'язаними з передачею неявних знань, можливістю зменшення витрат учасників інноваційного процесу під час використання загальних об'єктів інноваційної інфраструктури.

Рівень концентрації учасників інноваційного процесу (університетів, малих інноваційних підприємств, великих корпорацій, венчурних фондів тощо), їх територіальна близькість, зв'язаність та різноманітність, а також інтенсивність потоків знань між ними формують передумови активізації інноваційних процесів в регіоні.

Основна ідея формування відкритого інноваційного процесу на рівні регіону полягає в тому, що завдяки співпраці та об'єднанню зусиль між суб'єктами інноваційної діяльності, які територіально зосереджені, можна досягнути кращих результатів, ніж за умови конкуренції між ними. Загалом слід зазначити, що інновації стають джерелом розвитку лише за умови їх практичного використання, а також наявності сприятливого інноваційного середовища їхнього впровадження (інноваційної екосистеми).

Відкриті інноваційні процеси формуються в межах певних інноваційних мереж (макро-, мезо-, мікрорівня), використовують наявні інституційні умови та інноваційну інфраструктуру, організовують відкриту взаємодію для створення інноваційних благ. Основними їхніми характеристиками є розвиток інноваційного підприємництва, мережева взаємодія, кооперація у сфері розроблення й просування інновації, наявність інноваційних кластерів.

Реалізація концепції відкритих інновацій вимагає наявності каналів комунікацій, мережевих зв'язків та дієвих способів взаємодії із зовнішніми партнерами, а також узгодження їхніх цілей та інноваційних стратегій. Основними інструментами взаємодії є договори про співпрацю, взаємні угоди, регіональні асоціації тощо.

Важливою передумовою переходу на модель відкритих інновацій на регіональному рівні є формування горизонтальних зв'язків між «акторами» (організаціями, від результатів діяльності яких залежить успіх інноваційного процесу) на основі налагодження мережевої співпраці. Посилення співпраці між ними, активне використання ідей зовнішнього середовища приводять до нарощення інноваційного потенціалу регіону та забезпечення його соціально-економічного розвитку. Користь від мережевої взаємодії отримують всі її учасники незалежно від їх розміру та виду діяльності. За інтенсивної співпраці відбувається значна кількість

«переливів» знань, яка підвищує ефективність використання ресурсів регіону, а також сприяє нарощенню його конкурентних переваг.

Аналіз літературних джерел з проблем інноватики дає змогу стверджувати, що основними факторами, які визначають можливість формування відкритого інноваційного процесу в регіоні, є:

– рівень розвитку інноваційної інфраструктури та державно-приватного партнерства;

– близькість до ринків збуту;

– якість регіонального управління;

– наявність потужних новаторів (науково-дослідних установ, університетів, дослідників, що займаються генеруванням наукових знань), інноваторів (комерційних структур та малих інноваційних підприємств, які займаються виробництвом інноваційної продукції), інвесторів (доступ до джерел фінансування, зокрема венчурного капіталу, можливість залучення індивідуальних інвесторів);

– наявність інноваційної мережі, яка об'єднує всі елементи в єдине ціле.

Таким чином, на основі вищевикладеного відзначимо, що створення об'єктивних передумов активізації інноваційних процесів на основі концепції відкритих інновацій має передбачати:

– створення кластерів в наукоємних та високотехнологічних галузях, які швидко розвиваються;

– інформування представників великого та середнього бізнесу про результати наукових досліджень науково-дослідних установ та ЗВО шляхом організування та проведених спільних інноваційних сесій на регулярній основі;

– підвищення кваліфікації працівників у сфері інноваційного менеджменту та маркетингу, захист інтелектуальної власності, технологічний аудит, побудову ефективних комунікацій з потенційними інвесторами;

– створення сприятливого інституційного середовища та інноваційної інфраструктури, які забезпечать перетворення наукового знання на інновацію, що задовольняє суспільні потреби;

– залучення до інноваційного процесу разом з його основними учасниками користувачів інноваціями;

– налагодження вертикальної та горизонтальної координації зусиль суб'єктів інноваційної діяльності;

– створення міжорганізаційних мереж і розвиток приватно-державного партнерства в інноваційній сфері;

– забезпечення неперервності інноваційного циклу «дослідження (фундаментальні та прикладні) – розроблення – виробництво – використання».

Висновки з проведеного дослідження. Отже, важливим завданням забезпечення розвитку регіону на основі концепції відкритих інновацій є розроблення дієвих механізмів інтеграції та взаємодії всіх учасників інноваційного процесу задля отримання взаємної вигоди під час створення нової вартості. Об'єднання зусиль, ресурсів, можливостей та компетенцій новаторів, інноваторів та інвесторів, постійна зміна конфігурації взаємозв'язків між ними забезпечують безперервне створення нового знання та його перетворення на інновацію, а також сприяє інноваційному розвитку регіону.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні концептуальних положень розвитку регіональної інноваційної екосистеми на принципах відкритих інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гросфелд Т., Роландт Т.Дж.А. Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний. *Форсайт.* 2008. № 1 (5). С. 24–29.

2. Кудрявцева С., Шинкевич А. Применение логистического подхода в моделировании открытых инноваций. *Экономика, управление и инвестиции.* 2014. № 1 (3). URL: http://euii.esrae.ru/23-33 (дата звернення: 13.06. 2019).

3. Семенова Н. Глобализация и открытые инновации. *Наука, инновации, образование*. 2008. № 6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-otkrytye-innovatsii (дата звернення: 10.06.2016).

4. Черваньов Д., Названова Л. Пріоритетні напрямки реалізації відкритих інновацій в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Економіка. 2012. Вип. 136. С. 4–7.

5. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / пер. с англ. В. Егорова. Москва : Поколение, 2007. 336 с.

REFERENCES:

1. Grosfeld T., Rolandt T. Dzh.A. (2008) Logika otkrytykh innovatsiy: sozdanie stoimosti putem ob''edineniya setey i znaniy [The logic of open innovation: creating value by connecting networks and knowledge]. *Forsayt*, no. 1 (5), pp. 24–29 (in Russian).

2. Kudryavtseva S., Shinkevich A. (2014) Primenenie logisticheskogo podkhoda v modelirovanii otkrytykh innovatsiy [Using logistic approach for modeling open innovation]. *Ekonomika, upravlenie i investitsii,* no. 1 (3). Available at: http://euii.esrae.ru/23-33 (accessed: 13 June 2019).

3. Semenova N. (2008) Globalizatsiya i otkrytye innovatsii [Globalization and open innovation]. *Nauka, innovatsii, obrazovanie*, no. 6. Available at: http://www.riep.ru/works/publications.php (accessed: 13 June 2019).

4. Chervanjov D., Nazvanova L. (2012) Priorytetni naprjamky realizaciji vidkrytykh innovacij v Ukrajini [Priority directions of implementation of open innovation in Ukraine]. *Visnyk Kyjivsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, issue 136, pp. 4–7 (in Ukrainian).

5. Chesbro G. (2007) Otkryityie innovatsii. Sozdanie pribyl'nykh tekhnologiy. [Open Innovation. Creation of profitable technologies] (V. Egorova, transl.). Moskva : Pokolenie (in Russian).

Buniak Nadiia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University

OPEN INNOVATIONS AS A MODERN PARADIGM OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF THE REGION

The purpose of the article. Ensuring the transition of society to an innovative development model requires the intensification of innovation processes at all levels of management. Today, innovations are important factor strengthening economic security, forming and sustaining the long-term competitive advantages of any business entity. Modern glocalization of economic processes makes it necessary substantiate ways to overcome the limited local approach to ensuring innovative development with negative manifestations of a global approach in order to transform regions into points of innovative growth of the national economy. Under these conditions, particular relevance is acquired by search of effective, practical oriented model of control of innovations on the principles of a systemic character.

Methodology. To achieve the purposes of this article, we used the methods of theoretical generalization, analysis and synthesis, as well comparative-critical analysis, system approach.

Results. The study of modern tendencies of innovation development of countries that occupy leading positions in the world economy allows concluding about the change of its paradigm, the transition from a closed to an open model of innovation process. Analysis of literary sources showed that open innovations concept as a new form of innovative activity contains a range of very important and complicated contradictions.

It is determined that the open format of innovative processes corresponds to the modern concept of organizing the network interaction of its main participants, promotes the integration of knowledge from different sources, forms the favorable environment for creating a new value, enhances the effect of synergy. Collaboration in a specific network environment, which is dominated by horizontal links between legally independent participants, ensures the creation of new knowledge and transformation them into innovations.

The main factors that determine the feasibility of using the concept of open innovations at the regional level are the localization of knowledge, high transaction costs associated with the transfer of implicit knowledge, the possibility of reducing the costs of participants in the innovation process by using common elements of the innovation infrastructure.

The general idea of creating an open innovation process at the regional level is that thanks to the co-operation and uniting with the efforts of the subjects of innovative activity that are geographically concentrated, it is possible to achieve better results than if there is a competition.

An important prerequisite for the transition to an open innovation model at the regional level is the development of effective mechanisms for the integration and interaction of all participants in the innovation process in order to obtain mutually benefits of creating a new value.

Practical implications. Hence, focusing on the regional aspects of innovation activity creates of favorable conditions for innovative development of the region's economy, and enhances the synergistic effect of the interaction of the participants of the regional innovation ecosystem. The results of scientific research can be used for activation of innovation processes at the regional level.

Value/originality. The scientific novelty of the research is to substantiate the feasibility of forming an open innovation process at the regional level in order to ensure its innovative development.

ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО В СТРУКТУРІ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ СИСТЕМ

HOTEL INDUSTRY IN THE STRUCTURE OF REGIONAL TOURISM SYSTEMS

УДК 338:48

Голод А.П.
д.е.н., доцент, професор,
завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського
Феленчак Ю.Б.
к.е.н., доцент кафедри спортивного туризму
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського

У статті обґрунтовано концептуальні засади аналізу розвитку готельного господарства в структурі регіональних туристичних систем. Виокремлено, охарактеризовано два основних підходи до економічного аналізу готельного господарства, а саме рекреаційний та туристичний. Виявлено роль готельного господарства у функціонуванні рекреаційних систем різних видів. Встановлено, що термін «регіональна туристична система» досить широко використовується в економічних, географічних та низці міждисциплінарних досліджень у зарубіжній науці. Визначено місце готельного господарства у структурі регіональної туристичної системи. Обґрунтовано, що науковий аналіз закладів готельного господарства регіону у структурі регіональної туристичної системи є саме тим підходом, який дає можливість поєднувати соціальну та ресурсну парадигми розвитку туризму в регіоні за умови гарантування безпеки як туристів та туристичних організацій, так і дестинацій.

Ключові слова: *готельне господарство, регіон, туристична система, індустрія гостинності, підхід, структура.*

В статье обоснованы концептуальные основы анализа развития гостиничного хозяйства в структуре региональных туристических систем. Выделены, охарактеризованы два основных подхода к экономическому анализу гостиничного хозяйства, а именно рекреационный и туристический. Выявлена роль гостиничного хозяйства в функционировании рекреационных систем разных видов. Установлено, что термин «региональная туристическая система» достаточно широко используется в экономических, географических и ряде междисциплинарных исследований в зарубежной науке. Определено место гостиничного хозяйства в структуре региональной туристической системы. Обосновано, что научный анализ заведений гостиничного хозяйства региона в структуре региональной туристической системы является именно тем подходом, который дает возможность сочетать социальную и ресурсную парадигмы развития туризма в регионе при условии гарантирования безопасности как туристов и туристических организаций, так и дестинаций.

Ключевые слова: *гостиничное хозяйство, регион, туристическая система, индустрия гостеприимства, подход, структура.*

The article substantiates the conceptual principles of analysis of the hotel industry development in the structure of regional tourism systems. Two main approaches to hotel economic analysis – recreational and tourist – are distinguished and characterized. The role of the hotel industry in the functioning of recreational systems of different types was revealed. It was emphasized that the hospitality establishments in modern conditions are one of the most successful examples of such processes of transformation of economic recreational systems as territorial concentration and differentiation, network formation, virtualization. It is established that the term "regional tourism system" is widely used in economic, geographical and a number of interdisciplinary research in foreign science. The place of the hotel industry in the structure of the regional tourism system is determined. Regional tourism system is a complex, open, partly self-regulated system, which is formed under the influence of tourist flows; consists of social, resource, infrastructure, organizational, institutional, scientific and educational and information subsystems. In the infrastructure subsystem of regional tourism systems, three components are identified as the tourism and semi-tourism infrastructure and general infrastructure. The hotel industry in the structure of regional tourism systems is important not only to ensure the accommodation of tourists during a trip, but also because it guarantees the implementation of a number of vital basic human needs, among which the needs for safety and nutrition. The social and resource subsystems of the regional tourism system are closely interconnected, because within the region they often are elements of resettlement systems. However, with the involvement as an additional factor of tourist flows the direction of the functioning of such systems is changing. It is substantiated that the scientific analysis of the hotels of the region in the structure of the regional tourism system is precisely the approach that makes it possible to combine the social and resource paradigms of tourism development in the region provided that the safety of both tourists and tourist organizations as well as of the destinations is guaranteed.

Key words: *hotel industry, region, tourism system, hospitality industry, approach, structure.*

Постановка проблеми. Індустрія гостинності в сучасних умовах активно розвивається й взаємодіє з туристичними потоками. Незважаючи на наявність різних підходів до трактування співвідношення туристичних комплексів та систем і сфер розміщення, харчування та розваг, не викликає сумніву той факт, що основними споживачами відповідних послуг є саме туристи. Водночас саме готелі та аналогічні засоби розміщення більш тісно інтегровані у структуру туристичних дестинацій, ніж, наприклад, заклади ресторанного господарства, що мають значно ширший споживчий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність упорядкування наявних підходів до трактування готельного господарства в рамках різних просторових утворень на регіональному рівні зумовила появу низки наукових досліджень в українській економічній науці.

Зокрема, організаційно-економічний підхід до регіональних досліджень розвитку туризму представлений працями М. Мальської, яка розглядає суб'єкти регіонального розвитку туризму в рамках категорії «просторова система послуг» [1, с. 10].

І. Давиденко окремим суб'єктом регіонального розвитку туризму вважає регіональну рекреаційну систему, яку трактує як складне, частково самокероване утворення, що складається із закладів, що виробляють рекреаційний продукт, і містить низку підсистем (зокрема, готельне господарство) [2, с. 7].

Л. Черчик, розвиваючи цей напрям досліджень, зазначає, що регіональна рекреаційна система є

складним багатоаспектним утворенням, цілісність та нову якість якого формують взаємозв'язки та взаємодія соціальної, економічної та екологічної підсистем з характерними для регіону особливостями, потенціалом розвитку, який спрямовується на реалізацію суспільних інтересів засобами регіонального управління та громадського регулювання [3, с. 230]. Важливо, що автор не лише наголошує на цілісності регіональної рекреаційної системи, але й чітко структурує її та характеризує внутрішні взаємозв'язки.

У наших попередніх дослідженнях як основний об'єкт регулювання та суб'єкт регіонального розвитку туризму в умовах активізації модернізаційних процесів обґрунтована регіональна туристична система [4].

Однак, незважаючи на вже досить значний доробок української економічної науки щодо розроблення теоретико-методологічних засад регіональних досліджень розвитку туризму та ролі й місця готельного господарства у структурі просторових утворень різного рівня, низка питань все ще потребує уваги й детального аналізу.

Постановка завдання. Отже, метою статті є обґрунтування концептуальних засад аналізу розвитку готельного господарства в структурі регіональних туристичних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи наявний досвід економічного аналізу готельного господарства, передусім в контексті розвитку регіональної економіки виокремлюємо два основних підходи, які умовно можна назвати рекреаційним та туристичним. Окрім поняттєво-термінологічних відмінностей, зазначені підходи різняться за методологічними засадами. Проте вони мають спільні риси, а саме системність та соціальну орієнтованість.

За першого підходу готельне господарство регіону може аналізуватись як підсистема відповідних рекреаційних систем.

На нашу думку, рекреаційну систему слід аналізувати як складну відкриту частково саморегульовану систему, центральною підсистемою якої є суб'єкти рекреаційної діяльності, а головною функцією – якнайповніше задоволення потреб рекреантів [4]. За поширених підходах можна розрізняти просторові, біосоціальні, технічні та економічні рекреаційні системи.

Готельне господарство як сукупність закладів розміщення різних форм та типів, що функціонує на певній території, може трактуватись як технічний та інфраструктурний компоненти просторової рекреаційної системи.

Основним засобом антропогенної трансформації природних комплексів є технічні системи. У їх структурі виокремлюють рекреаційну інфраструктуру (заклади розміщення, оздоровлення, харчування, розважальні тощо). Функціонально-готельне господарство у складі технічних рекреаційних систем може забезпечувати задоволення не лише рекреаційних, але й фізіологічних та соціальних потреб. Однак, як правило, основна його функція полягає у комфортній та різноманітній організації дозвілля.

Економічну рекреаційну систему можна трактувати як сукупність взаємопов'язаних видів та форм економічної діяльності, що задля отримання прибутку задовольняють рекреаційні потреби населення. Серед основних елементів економічних рекреаційних систем слід назвати підприємства готельного та ресторанного господарства, розважальні, спортивно-оздоровчі заклади та органи управління.

Варто зауважити, що саме заклади готельного господарства в сучасних умовах є одним із найбільш вдалих прикладів таких процесів трансформації економічних рекреаційних систем, як територіальна концентрація та диференціація, мережоутворення, віртуалізація.

Зазначені процеси можуть успішно аналізуватися в рамках другого підходу до регіонального економічного дослідження готельного господарства, а саме туристичного.

Оскільки системність туристичної діяльності на регіональному рівні переважно не викликає заперечень, то всі її елементи, зокрема сфера розміщення та харчування, доцільно трактувати щодо функціонування регіональних туристичних систем.

Термін «регіональна туристична система» досить широко використовується в економічних, географічних та низці міждисциплінарних досліджень у зарубіжній науці. Підходи до його трактування досить розрізнені й базуються перш за все на концепції дестинації Н. Лейпера та науковому доробку його послідовників і критиків [5].

Окремими авторами регіональна туристична система трактується як система, що сформована поєднаною дією різних факторів, що впливають на туристичну діяльність у дестинації [6].

Водночас інші вчені, досліджуючи регіональну туристичну систему як складову регіональної економічної системи, навіть трактують поняття регіональної туристичної системи як ширше за поняття туристичного комплексу [7].

Ми аналізуємо регіональну туристичну систему як складну, відкриту, частково саморегульовану систему, що формується під впливом туристичних потоків, складається із соціальної, ресурсної, інфраструктурної, організаційної, інституціональної, науково-освітньої та інформаційної підсистем (рис. 1) [4].

Системоформуючою в регіональній туристичній системі є туристична діяльність у секторальному та просторовому вимірах, а її компонентами – сфери діяльності у складі регіональної економіки, що мають прямі чи опосередковані зв'язки з турис-

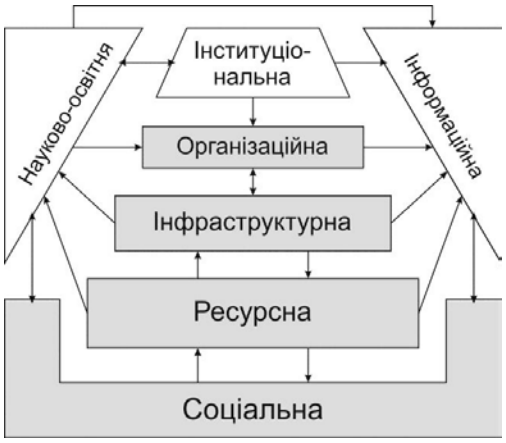


Рис. 1. Базові підсистеми регіональної туристичної системи [4]

тичною діяльністю. Субстрат регіональної туристичної системи – це природні комплекси, екістичні системи та просторова інфраструктура регіону, які складають основу здійснення туристичної діяльності в його межах [4].

Посідаючи одне з центральних місць в індустрії гостинності регіону, готельне господарство водночас стосується регіональної туристичної системи, функціонуючи як об'єднувальна ланка між двома регіональними економічними утвореннями системного характеру. Однак якщо в індустрії гостинності регіону послуги готельного господарства є системоформувальними, то в регіональній туристичній системі вони мають лише інфраструктурне значення. На нашу думку, в інфраструктурній підсистемі регіональних туристичних систем можна виокремити три складники, а саме інфраструктуру туристичну, опосередковано туристичну та загальну (рис. 2).

Окрім готельного господарства, до опосередковано туристичної інфраструктури можна віднести ресторанне господарство та індустрію розваг регіону. Ключовий аспект, який дає змогу відносити ці компоненти саме до структури регіональної туристичної системи, полягає в тому, що основними споживачами послуг згаданих видів економічної діяльності є саме туристи. Водночас просторовий розвиток складників опосередковано туристичної інфраструктури регіону також підпорядковується закономірностям формування туристичних дестинацій. Варто зауважити, що в сучасних умовах, передусім в економічно розвинених країнах, частка місцевого населення, яке активно користується послугами готельно-ресторанного господарства, є досить значною. Водночас в умовах нашої держави такі процеси лише започатковується й характерні перш за все для великих міст, що є туристичними центрами.

Готельне господарство у структурі регіональних туристичних систем важливе не лише тим, що забезпечує розміщення туристів під час подорожі, але й тому, що гарантує реалізацію низки життєво важливих базових потреб людини, серед яких слід назвати потреби безпеки та харчування. Отже, дуже часто кінцеве враження туриста від подорожі формується саме за участю закладів готельного господарства. Варто зауважити, що у структурі готельного господарства виокремлюється галузь, яка має велике соціальне значення, а саме санаторно-курортне господарство (менш наближене до інфраструктурної підсистеми регіональної туристичної системи, ніж інші її елементи, однак важливе тим, що часто формує туристичну спеціалізацію регіонів).

Отже, готельне господарство набуває вагомого не лише економічного, але й соціального значення на регіональному рівні. Варто зауважити, що роль соціальної складової у функціонуванні регіональних туристичних системи зумовлена природою туристичної діяльності, первинними для якої є потреби людини в повноцінному відпочинку та пізнанні нового. З іншого боку, населення регіону також різними способами долучається до туристичної діяльності, яка є однією з галузей сфери обслуговування, отже, неодмінно передбачає міжособові контакти під час тимчасового перебування туристів, зокрема перебування в закладах розміщення.

Варто зауважити, що соціальна та ресурсна підсистеми регіональної туристичної системи тісно пов'язані між собою, адже в рамках регіону вони часто є елементами систем розселення. Однак із залученням як додаткового чинника туристичних потоків напрям функціонування таких систем змінюється. З'являються нові види економічної діяльності, зокрема виробництво сувенірної продукції, народні промисли, оренда житла, надання розважальних, оздоровчих послуг.

Ресурсна складова разом із соціальною є ключовою в розумінні ролі готельного господарства у структурі регіональних туристичних систем. Під час аналізування готельного господарства як елементу індустрії гостинності часто неможливо оцінити роль туристичних ресурсів та об'єктів у наповнюваності готелів та їх рентабельності. Водночас туристичні системи формуються саме на базі ресурсного потенціалу регіону, як природного, так й історико-культурного. Отже, розгляд закладів готельного господарства регіону в структурі регіональної туристичної системи є саме тим підходом, який дає можливість поєднувати соціальну та ресурсну парадигми розвитку туризму в регіоні за умови гарантування безпеки як туристів та туристичних організацій, так і дестинацій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з огляду на велике соціальне значення, функціональні особливості та сучасні напрями економічних досліджень готельне господарство регіону

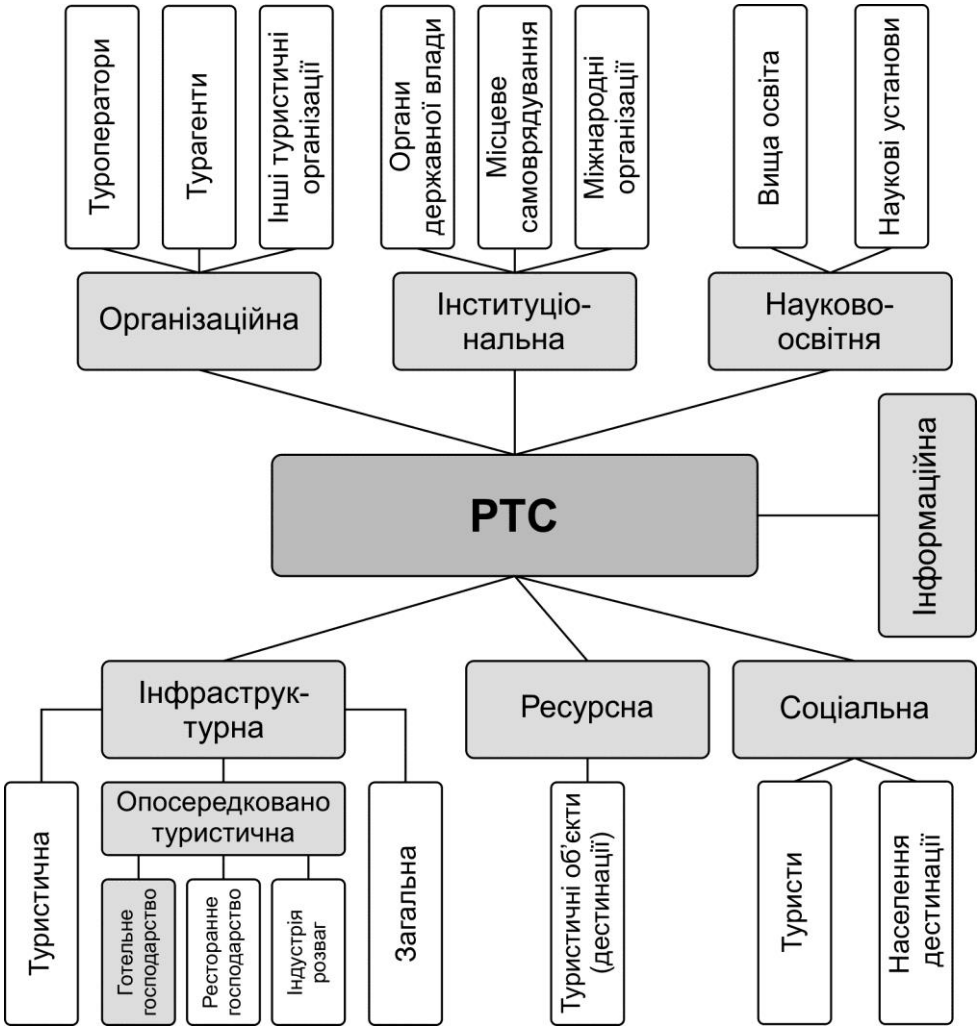


Рис. 2. Місце готельного господарства у структурі регіональної туристичної системи (РТС)

доцільно аналізувати саме в структурі регіональних туристичних систем. Такий підхід дає змогу гарантувати можливість стратегічного планування та управління на регіональному рівні, завдяки чому можна оптимізувати розвиток не лише туристичної сфери, але й індустрії гостинності, зокрема її сектору розміщення, який має найтісніші зв'язки з туристичною діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мальська М. Формування і розвиток просторових систем послуг (теорія та практика реалізації) : автореф. дис. … докт екон. наук : спец. 08.00.05. Львів, 2011. 40 с.

2. Давиденко І. Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку рекреаційної системи регіону : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.02.03. Одеса, 2006. 19 с.

3. Черчик Л. Сучасні реалії формування та розвитку регіональних рекреаційних систем в умовах посилення інтеграційних процесів. *Економічний форум*. 2012. № 4. С. 228–236.

4. Голод А. Безпека регіональних туристичних систем: теорія, методологія та проблеми гарантування : монографія. Львів : ЛДУФК, 2017. 350 с.

5. Leiper N. The Framework of Tourism: Towards a Definition of Tourism, Tourist and the Tourist Industry. *Annals of Tourism Research*. 1979. Vol. 6. № 4. P. 390–407.

6. Li W. at al. Spatial Structure Optimization on Regional Tourism System of Huangshan City, East China. *Advanced Materials Research*. 2014. Vol. 962–965. P. 2464–2467.

7. Слепкова С. Системный подход к формированию регионального туристического комплекса. *Мир современной науки*. 2012. № 6. С. 52–56.

REFERENCES:

1. Mal's'ka M. (2011) Formuvannya i rozvytok prostorovykh system posluh (teoriya ta praktyka realizatsiyi) [Formation and development of spatial service systems (theory and practice of implementation)] (Doctoral Thesis Abstract). Lviv, 40 p. (in Ukrainian).

2. Davydenko I. (2006) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm rehulyuvannya rozvytku rekreatsi-

ynoyi systemy rehionu [Organizational and economic mechanism of regulation of the recreational system of the region] (PhD Thesis Abstract). Odesa, 19 p. (in Ukrainian).

3. Cherchyk L. (2012) Suchasni realiyi formuvannya ta rozvytku rehional'nykh rekreatsiynykh system v umovakh posylennya intehratsiynykh protsesiv [Modern realities of formation and development of regional recreational systems in the conditions of strengthening of integration processes]. *Ekonomichnyy forum.* 4, pp. 228–236 (in Ukrainian).

4. Holod A. (2017) Bezpeka rehional'nykh turystychnykh system: teoriya, metodolohiya ta problemy harantuvannya [Safety and security of regional tourism systems: theory, methodology and guarantee problems]. Lviv : LSUPC, 350 p. (in Ukrainian).

5. Leiper N. (1979) The Framework of Tourism: Towards a Definition of Tourism, Tourist and the Tourist Industry. *Annals of Tourism Research*. Vol. 6/4, pp. 390–407.

6. Li W. at al. (2014) Spatial Structure Optimization on Regional Tourism System of Huangshan City, East China. Advanced Materials Research. Vol. 962–965, pp. 2464–2467.

7. Slepkova S. (2012) Sistemnyiy podhod k formirovaniyu regionalnogo turisticheskogo kompleksa [A systematic approach to the formation of a regional tourist complex]. *Mir sovremennoy nauki.* 6, pp. 52–56 (in Russian).

Holod Andrii
Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor,
Professor, Head at the Department of Hotel and Restaurant Business
Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Bobersky
Felenchak Yuliya
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Sport Tourism
Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Bobersky

HOTEL INDUSTRY IN THE STRUCTURE OF REGIONAL TOURISM SYSTEMS

The purpose of the article. Despite the already significant contribution of Ukrainian economic science to the development of theoretical and methodological principles of regional studies on tourism development and the role and place of the hotel industry in the structure of spatial entities of different levels, a number of issues still require attention and detailed analysis. In view of this, the purpose of the article is to justify the conceptual framework for analyzing the development of the hotel industry in the structure of regional tourism systems.

Methodology. During the preparation of the article methods of analysis, synthesis, generalization, abstraction, structural-functional and system approaches were used.

Results. Two main approaches to hotel economic analysis – recreational and tourist – are distinguished and characterized. The role of the hotel industry in the functioning of recreational systems of different types was revealed. Hotel industry as a set of institutions of various forms and types of accommodation, which operates in a certain territory, can be interpreted as the technical and infrastructural components of the spatial recreational system. It was emphasized that the hospitality establishments in modern conditions are one of the most successful examples of such processes of transformation of economic recreational systems as territorial concentration and differentiation, network formation, virtualization. The place of the hotel industry in the structure of the regional tourism system is determined. Regional tourism system is a complex, open, partly self-regulated system, which is formed under the influence of tourist flows; consists of social, resource, infrastructure, organizational, institutional, scientific and educational and information subsystems. In the infrastructure subsystem of regional tourism systems, three components are identified are the tourism and semi-tourism infrastructure and general infrastructure. The hotel industry in the structure of regional tourism systems is important not only to ensure the accommodation of tourists during a trip, but also because it guarantees the implementation of a number of vital basic human needs, among which the needs for safety and nutrition. The social and resource subsystems of the regional tourism system are closely interconnected, because within the region they often are elements of resettlement systems. However, with the involvement as an additional factor of tourist flows the direction of the functioning of such systems is changing. It is substantiated that the scientific analysis of the hotels of the region in the structure of the regional tourism system is precisely the approach that makes it possible to combine the social and resource paradigms of tourism development in the region provided that the safety of both tourists and tourist organizations as well as of the destinations is guaranteed.

Practical implications. Research results can be used to develop doctrines, tourism development strategies and hospitality industry at both the state and regional levels. At the same time, our substantiated positions can become the basis for further regional economic research in this direction.

Value/originality. The expediency of the scientific analysis of the hotel industry in the framework of the concept of regional tourism systems is substantiated. The foundations of the development of the social doctrine of tourism in Ukraine are laid.

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ В ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

OPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL TOURISM IN ZHYTOMYR REGION

УДК 338.482.22

Давидюк Ю.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту і туризму
Державний університет
«Житомирська політехніка»

У статті представлено результати досліджень щодо визначення можливостей та перспектив розвитку промислового туризму в Житомирській області. Для цього проаналізовано кількість промислових підприємств як потенційних об'єктів туристичного показу відповідно до їх розмірів та видів економічної діяльності. За найбільшими містами та районами області визначено чисельність потенційно привабливих для розвитку промислового туризму підприємств. Контент-аналіз інформації на сайтах підприємств, туристичних агенцій, засобів масової інформації міста та області дав змогу ідентифікувати наявний стан та перспективи розвитку цього виду туризму. Доведено, що з огляду на наявний ресурсний потенціал Житомирщина має всі можливості для подальшого розвитку ринку послуг промислового туризму, що сприятиме соціально-економічному розвитку як суб'єктів господарювання різної галузевої спрямованості, так і регіону загалом.

Ключові слова: *туристичні ресурси, промислове підприємство, виробничий процес, промисловий туризм, цільова аудиторія, екскурсія, соціально-економічний розвиток.*

В статье представлены результаты исследований по определению возможностей и перспектив развития промышленного туризма в Житомирской области. Для этого проанализировано количество промышленных предприятий как потенциальных объектов туристического показа в соответствии с их размерами и видами экономической деятельности. По наибольшим городам и районам области определена численность потенциально привлекательных для развития промышленного туризма предприятий. Контент-анализ информации на сайтах предприятий, туристических агентств, средств массовой информации города и области позволил идентифицировать существующее состояние и перспективы развития этого вида туризма. Доказано, что с учетом существующего ресурсного потенциала Житомирская область имеет все возможности для дальнейшего развития рынка услуг промышленного туризма, что будет способствовать социально-экономическому развитию как субъектов хозяйствования различной отраслевой направленности, так и региона в целом.

Ключевые слова: *туристические ресурсы, промышленное предприятие, производственный процесс, промышленный туризм, целевая аудитория, экскурсия, социально-экономическое развитие.*

The article presents the results of research on determine of opportunities and prospects for the development of industrial tourism in Zhytomyr region. For this purpose, the number of industrial enterprises, as potential objects of tourist exhibition, according to their size and types of economic activity has been analyzed. The number of potentially attractive enterprises for the development of industrial tourism in the largest cities and districts of the region has been identified. Ethnographic resources can also serve as objects of industrial tourism. Local folk craft such as pottery, manufacturing willow wicker works, manufacturing wooden barrels, Polissia forest beekeeping, weaving, Vytynanka, paintings inlaid with straw can be attracting tourists. In view of the significant concentration of potentially attractive tourist facilities, industrial tourism may be one of the priority tourism in the southern tourist subarea in the Zhytomyr, Berdichev, Novograd-Volyn tourist zones and in the northern subarea in the Korosten tourist zone of the Polissia tourist region. The current state and prospects for development of this type of tourism has been identified by means of content analysis of information on the sites of enterprises, travel agencies, mass media of the city and the region. Existing experience of Zhytomyr region in the realization of industrial tourism shows that industrial excursions in the vast majority of cases have no methodological basis, and as a consequence, they are spontaneous. The main reason for this situation is the lack of a clear understanding of the benefits provided by industrial tourism. In general, the current state of development of industrial tourism in the Zhytomyr region has signs of formation and is one of the important directions in the formation of its tourist image. It is proved that, given the existing resource potential, Zhytomyr has all the opportunities for further development of the market of industrial tourism services, which will promote socio-economic development of business entities of different branch directions as well as the region as a whole.

Key words: *tourist resources, industrial enterprise, production process, industrial tourism, target audience, excursion, socio-economic development.*

Постановка проблеми. Сучасний темп життя дещо обмежує людей у вільному часі, тому вкрай привабливими є такі види відпочинку, які можна суміщати з пізнавальними цілями. З огляду на це актуальним видом альтернативного туризму, який можна розвивати як в Україні загалом, так і в Житомирській області зокрема, є промисловий туризм, який має всі передумови для того, щоби стати одним із найбільш популярних напрямів для подорожей. З огляду на те, що співробітництво між промисловістю та туристичною сферою тільки розпочинається, тема дослідження є актуальною для подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Промисловий туризм є відносно новим напрямом, тому викликає науковий інтерес в контексті організаційно-економічних аспектів свого розвитку в Україні. Так, можливості та перспективи розвитку цього виду туризму на рівні країни досліджує В.С. Пацюк. Особливості розвитку промислового туризму у східному регіоні України розглядає О.Ю. Чередниченко. Територіальна організація промислового туризму Карпатського суспільно-географічного району та основні напрями її вдосконалення є темою досліджень О.В. Пендерецького. Проте нині поза увагою дослідників залишаються питання визначення можливостей та перспектив його розвитку на території Житомирської області.

Постановка завдання. Метою статті є визначення потенційних можливостей та перспектив

розвитку промислового туризму на території Житомирської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий туризм – це вид туризму, метою якого є відвідування діючих (або таких, що колись діяли) промислових підприємств чи об'єктів задля задоволення пізнавальних, професійних, ділових та інших інтересів, який дає змогу формувати позитивний імідж підприємств та територій їх розташування [3]. Це дієвий безоплатний інструмент маркетингових комунікацій підприємств, який дає змогу отримувати додатковий прибуток за рахунок підвищення туристичного інтересу, як наслідок, зростання попиту з боку споживачів.

Існує загальноприйнята класифікація об'єктів промислового туризму, розроблена «Міжнародним комітетом за збереження індустріальної спадщини» та ЮНЕСКО, яка виділяє три основних напрями, а саме виробничо-технологічні пам'ятки (рухомі об'єкти культурної спадщини й артефакти в музеях, а також фортифікаційні споруди); промисловість усіх видів, включаючи сільське господарство та виробництво продуктів харчування; нематеріальну культурну спадщину (культурні заходи) [8]. Проте представлений перелік не є остаточним і може розширюватись або уточнятись залежно від тих чи інших аспектів оцінювання об'єктів індустріальної спадщини [7]. Отже, промисловий туризм орієнтується на використання певних туристичних ресурсів (природні, інфраструктурні, культурно історичні), що підтверджує його ресурсно орієнтований напрям. У вітчизняних умовах об'єктом показу переважно виступає промисловий простір з відповідною інфраструктурою, який раніше або нині використовувався або використовується для досягнення цілей виробництва.

Відкритість підприємств для туристів – це можливість ознайомити їх з технологічними процесами, експозиціями спеціалізованих індустріальних музеїв тощо. Іншими можливими перевагами від «відкриття» підприємств для відвідувачів є виробничі екскурсії, що є дієвим інструментом маркетингових комунікацій, зокрема формування лояльного сегменту споживачів, що вкрай важливо в умовах гострої конкуренції; можливість залучення потенційних інвесторів, оскільки серед «ділових туристів» здебільшого є топ-менеджери компаній, яким цікаві потужні та привабливі території та об'єкти; додаткове джерело збільшення доходів; спосіб формування та поліпшення корпоративного клімату тощо.

Житомирська область розташована на півночі України, її площа становить 29,9 тис. км2 (4,9% території України). Вигідне фізико-географічне та економіко-географічне положення сприяє її компактному заселенню та високому рівню господарського освоєння територій [4].

Для визначення можливостей щодо розвитку промислового туризму в області важливо проаналізувати наявність потенційних об'єктів туристичного показу. Рівень розвитку промисловості області характеризує загальна кількість створених та функціонуючих підприємств відповідно до їх розміру (табл. 1).

Наведені дані свідчать про те, що загалом чисельність промислових підприємств Житомирської області практично не змінилась, складаючи у 2017 р. 6 491, що на 1,8% менше, ніж у 2015 р. Щодо великих підприємств, то їх питома вага в загальній структурі за 2015–2017 рр. перебувала на одному рівні, складаючи 0,1%. Отже, в середньому у 2017 р. в області функціонували 64 великих промислових підприємства. Чисельність середніх промислових підприємств за 2015–2017 рр. також суттєво не змінювалась. Їх питома вага в загальній структурі у 2017 р. складала 5,8%, що на 0,2% більше, ніж у 2015 р. Найбільшу питому вагу мають малі підприємства, основу яких складають відповідні виробничі процеси. Станом на 2017 р. вони складали 94,1% у загальній структурі.

Для визначення специфіки промислових турів Житомирщиною проаналізуємо чисельність підприємств області відповідно до видів економічної діяльності (табл. 2).

Варто зазначити, що економічний розвиток певної території відбувається системно, тобто всі суб'єкти діяльності взаємопов'язані та впливають на ефективність функціонування один одного. Так, існування промислових підприємств неможливе без діяльності будівельних організацій, підприємств оптової та роздрібної торгівлі, транспортних та складських господарств, компаній, що

Таблиця 1

Розподіл підприємств Житомирської області відповідно до розміру

Рік	Всього, од.	Зокрема, %		
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства
2015	6 607	0,1	5,6	94,3
2016	5 930	0,1	6,4	93,5
2017	6 491	0,1	5,8	94,1
2017 р. до 2015 р., % (п/с)	98,2	–	+0,2	-0,2

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

Таблиця 2

Розподіл підприємств Житомирської області за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Рік	Всього, од.
Сільське, лісове та рибне господарство	2015	1 224
	2016	1 117
	2017	1 273
	2017 р. до 2015 р., %	104,0
Промисловість	2015	1 429
	2016	1 285
	2017	1 387
	2017 р. до 2015 р., %	97,0
Будівництво	2015	423
	2016	374
	2017	434
	2017 р. до 2015 р., %	102,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2015	1 457
	2016	1 268
	2017	1 393
	2017 р. до 2015 р., %	95,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2015	280
	2016	231
	2017	268
	2017 р. до 2015 р., %	95,7
Тимчасове розміщування й організація харчування	2015	106
	2016	90
	2017	89
	2017 р. до 2015 р., %	84,0
Інформація та телекомунікації	2015	199
	2016	173
	2017	173
	2017 р. до 2015 р., %	87,0
Фінансова та страхова діяльність	2015	24
	2016	18
	2017	18
	2017 р. до 2015 р., %	75,0
Операції з нерухомим майном	2015	631
	2016	623
	2017	662
	2017 р. до 2015 р., %	105,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	2015	373
	2016	323
	2017	349
	2017 р. до 2015 р., %	93,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2015	219
	2016	206
	2017	220
	2017 р. до 2015 р., %	100,4
Освіта	2015	37
	2016	42
	2017	43
	2017 р. до 2015 р., %	116,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2015	85
	2016	84
	2017	85
	2017 р. до 2015 р., %	100,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2015	23
	2016	21
	2017	19
	2017 р. до 2015 р., %	82,6
Надання інших видів послуг	2015	87
	2016	75
	2017	78
	2017 р. до 2015 р., %	89,6

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

займаються інформацією. Фактична діяльність промислових підприємств, які є та можуть стати об'єктами туристичного показу, – це результат взаємодії суб'єктів різної економічної спрямованості. Саме тому ми представили розгорнуті дані щодо наявності на території Житомирської області підприємств в розрізі їх економічної діяльності.

Індекс промислової продукції у 2017 р. порівняно з 2016 р. становив 108,3%, зокрема в добувній промисловості і розробленні кар'єрів – 118,3%, переробній промисловості – 104,7%, постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 99,8% [4]. Варто зазначити, що саме Житомирщина – це регіон, де значного розвитку набули хмелярство та льонарство. Тут збирають 75% українського хмелю та 30% льону-довгунця. Хміль та льон є базовою сировиною для промислових підприємств, які виробляють, відповідно, пиво та текстильні вироби з льону, тому можна цілком справедливо вважати, що на території області сформувалися та існують певні традиції щодо їх виробництва [1]. Це може зацікавити як внутрішнього туриста, так і зарубіжного. Дані, наведені в табл. 2, свідчать про те, що чисельність підприємств, які віднесені до сільського, лісового та рибного господарства Житомирської області, за 2015–2017 рр. була приблизно однаковою, проте дані станом на 2017 р. перевищували показники 2015 р. на 4%. Кількість підприємств, які за характером своєї економічної діяльності віднесені до промисловості, у 2015 р. складала 1 429, а у 2017 р. – 1 387, що на 3% менше. Зміни чисельності не є суттєвими.

Якщо деталізувати структуру промислового виробництва Житомирської області, то можна побачити, що найбільшу питому вагу мають харчова промисловість, машинобудування та металообробка, деревообробна промисловість та виробництво будівельних матеріалів. Варто підкреслити той факт, що в області виробляються 48% загальноукраїнського обсягу фарфоро-фаянсового посуду, 33% лляних тканин і панчішно-шкарпеткових виробів. У структурі виробництва товарів народного споживання частка продовольчих товарів становить 61%. Загалом у регіоні на самостійному балансі перебувають 403 промислових підприємства, функціонують 372 малих промислових підприємства [1].

Промисловий туризм може бути одним з пріоритетних видів туризму у Житомирській, Бердичівській, Новоград-Волинській, Коростенській туристичних зонах, оскільки саме там сконцентрована найбільша кількість промислових підприємств області (табл. 3).

Місто Житомир є економічним та науково-технічним центром області. Станом на 2017 р. у м. Житомирі функціонували 2 495 промислових об'єктів, що на 0,5% менше, ніж у 2015 р. Підприємства міста виробляють третину обласного обсягу промислової продукції. Тут випускають електронні прилади, тканини, меблі, взуття, проте більше половини промислового виробництва міста складають продукти харчування [1]. Понад 100 промислових підприємств формують портрет міста. Найвідомішим як в Україні, так і за її межами є ПрАТ «Екотекстиль», яке є спеціалізованим підприємством, що випускає комфортні високоякісні панчішно-шкарпеткові вироби [1]. Для задоволення запитів покупців фахівці підприємства постійно працюють над розробленням нових малюнків та колекцій, вдосконаленням технології, створенням моделей з використанням нових видів сировини. 120 підприємств надають інформаційні послуги та послуги комп'ютерного програмування, консультування. Іноземні інвестиції перебувають в обігу 135 підприємств міста. Наприклад, ТОВ «Кромберг енд Шуберт Житомир» є підприємством зі 100% іноземних інвестицій з виготовлення електричних бортових кабельних систем для автомобілів "Volkswagen", "BMW", "Audi" та "Mercedes" [1].

У Житомирському районі за аналізований період чисельність підприємств збільшилась на 3,2% порівняно з 2015 р., склавши 380 одиниць. Цікавий досвід щодо підвищення туристичної привабливості території має Баранівська ОТГ. На території громади розташовані завод із виробництва органічної молочної продукції «Органік Мілк», єдиний в Україні музей фарфору, вольєр з плямистими оленями, музей українського побуту, садиба тітки видатної української поетеси Лесі Українки, де природа надихала Лесю на створення «Лісової пісні». Завдяки грантовим коштам Європейського Союзу у розмірі 800 тис. євро розпочалась реалізація проекту «Молодіжний кластер органічного бізнесу Баранівської міської ОТГ». Зокрема, йдеться про будівництво сироварні з дегустаційним залом. Планується також будівництво холодильної установки із сортувальною лінією для заготівлі ягід чорниці, на які щедрі навколишні ліси.

Місто Бердичів історично було пов'язане з розвитком та функціонуванням промислових підприємств різної спеціалізації, особливо до Другої світової війни. Станом на 2017 рік у м. Бердичіві нараховуються 328 підприємств різної економічної спрямованості. Відповідно, у Бердичівському районі їх 127, що на 5,8% більше, ніж у 2015 р. У м. Бердичіві функціонує ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»», що є одним з найстаріших підприємств України, історія якого налічує більше 130 років. Підприємство сьогодні займає провідні позиції на ринку світового машинобудування. Отримавши світове визнання, продукція, що випускається заводом, експлуатується на підприємствах різних галузей промисловості у більш ніж 35 країнах світу й зарекомендувала себе як надійне, високоефективне та якісне устаткування.

Таблиця 3

Кількість підприємств за містами та районами Житомирської області, які є потенційно привабливими для розвитку промислового туризму

Міста та райони Житомирської області	Рік	Всього, од.
м. Житомир	2015	2 506
	2016	2 297
	2017	2 495
	2017 р. до 2015 р., %	99,5
м. Бердичів	2015	335
	2016	330
	2017	328
	2017 р. до 2015 р., %	98,0
м. Коростень	2015	320
	2016	278
	2017	310
	2017 р. до 2015 р., %	96,9
м. Малин	2015	134
	2016	138
	2017	154
	2017 р. до 2015 р., %	115,0
м. Новоград-Волинський	2015	280
	2016	231
	2017	268
	2017 р. до 2015 р., %	95,7
Бердичівський район	2015	120
	2016	104
	2017	127
	2017 р. до 2015 р., %	105,8
Житомирський район	2015	368
	2016	349
	2017	380
	2017 р. до 2015 р., %	103,2
Коростенський район	2015	116
	2016	87
	2017	91
	2017 р. до 2015 р., %	78,4
Коростишівський район	2015	253
	2016	235
	2017	250
	2017 р. до 2015 р., %	99,0
Новоград-Волинський район	2015	157
	2016	128
	2017	136
	2017 р. до 2015 р., %	86,6

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

Місто Коростень та Коростенський район – це території, де розміщені поклади граніту. Відповідно, там сконцентрована найбільша кількість кар'єрів та гірничозбагачувальних комбінатів, продукція яких є відомою в усьому світі. У 2017 р. у м. Коростені нараховувались 310 підприємств, у Коростенському районі – 91.

Відомий своїми гранітними кар'єрами також Коростишівський район Житомирської області. Станом на 2017 р. там функціонують 250 підприємств.

У м. Новоград-Волинському та Новоград-Волинському районі, які є перспективними для розвитку промислового туризму, у 2017 р. нараховувались 268 та 136 підприємств відповідно. Щодо підприємств цього географічного району, то ПАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» за більш ніж п'ятдесятирічну історію свого існування став широко відомим не тільки в Україні завдяки широкому асортименту продукції незмінно високої якості. ДП «Новоград-Волинський сиркомбінат» публічного акціонерного товариства «Житомирмо-

локо» є одним з найбільших сиркомбінатів області та спеціалізується на виготовленні твердих сирів, вершкового масла, сухої сироватки та молока.

У місті Малині у 2017 р. функціонували 154 підприємства. Серед них слід назвати ПАТ «Малинський каменедробильний завод», що є кар'єром сірих гранітно-рапакових порід площею понад 70 га; ПрАТ «Малинська паперова фабрика «Вайдман»», що є одним з найбільших виробників ізоляційних компонентів в Європі. Фабрика виробляє банкнотний папір для всього континенту. Подібних підприємств лише 50 у світі.

До об'єктів промислового туризму, відповідно до наявних класифікацій, можуть бути віднесені різноманітні народні ремесла. Серед наявних етнографічних ресурсів області інтерес туристів можуть привернути гончарство (майстерні функціонують у Брусилівському районі), лозоплетіння, бондарство (Житомирський район), поліське бортництво (Овруцький район), ткацтво (Ємільчинський та Андрушівський райони), килимарство (Коростенський та Малинський райони), витинанка (Пулинський район), інкрустація картин із соломи (м. Овруч).

У 1934 р. недалеко від м. Житомира було засновано Іванівську промартіль ім. Сталіна з виробництва виробів з лози. Сьогодні це ПрАТ «Фабрика Мрія», що виробляє більше ста видів різноманітних виробів і меблів з лози для вітчизняних і зарубіжних споживачів. Матеріал, який використовується для плетіння виробів, вирощується на екологічно чистій території. Для виробництва використовуються кілька елітних сортів лози, таких як «пурпурна» та «лимонна». Вважаємо, що об'єкти, які демонструють таку цікаву етнографію території Житомирської області, доцільно включати до програми промислових турів.

Взаємодію між різними групами у сфері промислового туризму завжди ініціює саме підприємство. Джерелом первинної інформації про актуальні туристичні пропозиції є сайти компаній, тому для визначення перспектив розвитку промислового туризму в Житомирській області ми провели контент-аналіз інформації про можливості відвідати підприємство (табл. 4).

За періодичністю виробничі екскурсії поділяються на такі, що проводяться на постійній основі, проте чітко виділені дні, коли підприємство відкрито для відвідувачів; проводяться нерегулярно відповідно до запитів організованих груп, туристичних фірм, державних органів місцевого самоврядування. Отже, лише на 52% промислових підприємств екскурсії проводяться постійно, відповідно, на 48% підприємств екскурсії проводяться нерегулярно. Більшість усіх продуктів промислового туризму за змістом екскурсій є виробничо-технічними, тобто засновані на демонстрації виробничого процесу. Найбільшою популярністю у туристів користуються екскурсії на підприємства, що виробляють продукти харчування. Це цілком очевидно, оскільки саме їх продукція цікава споживачу як товар щоденного попиту, тому туристам цікаво з'ясувати, яким чином та з чого вона виробляється. Щодо розташування підприємств, то 59% промислових майданчиків, які цікаві туристам, розташовані в межах міста, 23% підприємств перебувають в межах 30 км від міста. Щодо географії розміщення досліджених нами підприємств, то в районах Житомирської області промисловий туризм має точковий характер, не набувши масового поширення.

В межах дослідження ми провели аналіз інформації на офіційних сайтах туристичних підприємств, які функціонують на ринку м. Житомира та області, щодо наявності в їх портфелях промислових туристичних турів. Отримані результати показали, що позиція «Промисловий туризм» практично відсутня. Якщо говорити про тури по території Житомирської області, які можна віднести до промислових, то туристи мають можливість відвідати м. Прип'ять та побачити наслідки глобальної техногенної катастрофи. Такі можливості надають туристичні агенції «Патріот», «Смайл», «На валізах». Крім того, як один з пунктів туру, що орієнтований на школярів та пропонується туристичною агенцією «Патріот», зазначений Музей коштовного та декоративного каміння, який розташований у смт. Хорошів та певним чином може бути віднесений до об'єктів промислового туризму. На сайті Житомирського обласного туристичного інформаційного центру в розділі «Тури» ми знайшли інформацію про ТОВ «Органік Мілк» (м. Баранівка). На сайті "I Go to World.com" в розділі «Екскурсії» є інформація про можливість відвідати Житомирську кондитерську фабрику «Житомирські ласощі».

Для аналізу інформаційного забезпечення процесу розвитку промислового туризму в Житомирській області як додатковий показник ми використали наявність у місцевих інтернет-виданнях повідомлень про об'єкти промислового туризму. За результатами огляду інформації на таких сайтах, як «Журнал Житомира», «Житомир Today», «Житомир-інфо», «СК1», можна стверджувати, що в ЗМІ все частіше з'являються згадки про промисловий туризм. У 58% повідомлень висвітлюються проблеми та досвід реалізації елементів промислового туризму, необхідність його розвитку.

Систематизуючи вже наявний досвід Житомирської області щодо реалізації промислового туризму, зазначаємо, що промислові екскурсії мають стихійний характер. Це є наслідком нерозуміння його переваг для підприємств і регіону загалом, а також неналежної взаємодії між підприємствами та регіональними органами влади. Проте загалом сучасний стан розвитку промисло-

Таблиця 4

Туристична активність провідних підприємств Житомирської області

Підприємства, на яких екскурсії проводяться на регулярній основі	Підприємства, на яких екскурсії проводяться нерегулярно
Добувна промисловість	
ПАТ «Малинський каменедробильний завод».	ДП «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат», гранітні кар'єри Житомирської області.
Харчова промисловість	
Житомирська кондитерська фабрика «Житомирські ласощі», ПАТ «Житомирський маслозавод», ТМ «Рудь», ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», ТОВ «Бердичівський пивоварний завод», ПАТ «Коростенський хлібозавод», ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод», Хлібзавод № 3, ТМ «Хліб Житомира».	ДП «Молочний завод ТзОВ Молочна фабрика «Рейнфорд»», Державне підприємство «Житомирський лікеро-горілчаний завод», Новоград-Волинський сиркомбінат ПАТ «Житомирмолоко».
Хімічна промисловість	
	ПрАТ «Біо мед скло».
Легка промисловість	
	ПрАТ «Екотекстиль».
Фармацевтична промисловість	
	ПрАТ «Ліктрави».
Машинобудування	
ТОВ «Кромберг енд Шуберт Житомир».	ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»», ПАТ «Вібросепаратор».
Переробна промисловість	
ПрАТ «Малинська паперова фабрика», Коростенський завод МДФ, ТОВ «Еко Нова».	ПрАТ «Лоза Житомира», фабрика «Мрія».
Інші види діяльності	
ДП «Євроголд індестріз», ДП «Баранівське лісо-мисливське господарство».	ТОВ «Фабрика «Класум»», ТДВ «Житомирський завод покрівельних та ізоляційних виробів», ПрАТ «Трубний завод «Трубосталь»».

Джерело: власна розробка автора

вого туризму в області має ознаки становлення та є важливим напрямом формування туристичного іміджу регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Житомирщина має значні індустріальні об'єкти промислового туризму. Промисловий імідж області можуть визначати легка, харчова, добувна, переробна промисловість, машинобудування. Економіка Житомирської області характеризується складною галузевою та територіальною структурою, що є важливим чинником розвитку промислового туризму. Промисловий туризм має всі можливості для того, щоби зайняти певний сегмент туристичного ринку Житомирської області, основою чого є потужний промисловий осередок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паспорт Житомирської області. URL: http://agroprom.zt.gov.ua/images/pdf/soczialno-ekonomichnij-pasport-zhitomirskoi-oblasti.pdf (дата звернення: 10.06.2019).

2. Пацюк В.С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні. *Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету ім. М. Коцюбинського. Серія: Географія*. 2008. № 15. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/pacjuk2.htm (дата звернення: 10.06.2019).

3. Пендерецький О.В. Територіальна організація промислового туризму Карпатського суспільно-географічного району та основні напрямки її вдосконалення : монографія. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 225 с.

4. Проект стратегії розвитку туризму в Житомирській області. URL: http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/doshka_ogoloshen/strategiya-kultura.pdf (дата звернення: 14.06.2019).

5. Сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.06.2019).

6. Чередниченко О.Ю. Можливості та перспективи розвитку індустріального (промислового) туризму у східному регіоні України. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2009_28/09cousmp.pdf (дата звернення: 01.06.2019).

7. The International Committee for the Conservation of the Industrial Heritage. URL: http://ticcih.org (дата звернення: 01.06.2019).

8. UNESCO Culture. World Heritage Centre. URL: http://whc.unesco.org/en/list (дата звернення: 01.06.2019).

REFERENCES:

1. Pasport Zhytomyrskoi oblasti [Passport of Zhytomyr region]. Available at: http://agroprom.zt.gov.ua/images/pdf/soczialno-ekonomichnij-pasport-zhitomirskoi-oblasti.pdf (accessed: 10 June 2019).

2. Patsiuk V.S. (2008) Industrialnyi turyzm i perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini [Industrial tourism and prospects of development in Ukraine]. The notes of the Vinnitsa State Pedagogical University im. M. Kotsyubinskogo. Seriya: Geography, vol. 15 Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/pacjuk2.htm (accessed: 10 June 2019).

3. Penderetskyi O.V. (2011) Terytorialna orhanizatsiia promyslovoho turyzmu Karpatskoho suspilno-heohrafichnoho raionu ta osnovni napriamky yii vdoskonalennia [Territorial organization of industrial tourism in the Karpatsky region of geography and the main areas of the region]. Ivano-Frankivsk : IFNTUNH, p. 225 (in Ukrainian).

4. Proekt stratehii rozvytku turyzmu v Zhytomyrskii oblasti [Project of tourism development strategy in Zhytomyr region]. Available at: http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/doshka_ogoloshen/strategiya-kultura.pdf (accessed: 14 June 2019).

5. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the Stat Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 10 June 2019).

6. Cherednychenko O.Yu. Mozhlyvosti ta perspektyvy rozvytku industrialnoho (promyslovoho) turyzmu u skhidnomu rehioni Ukrainy [Opportunities and prospects of development of industrial (industrial) tourism in the eastern region of Ukraine]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2009_28/09cousmp.pdf (accessed: 1 June 2019).

7. The International Committee for the Conservation of the Industrial Heritage. Available at: http://ticcih.org (accessed: 1 June 2019).

8. UNESCO Culture. World Heritage Centre. Available at: http://whc.unesco.org/en/list (accessed: 1 June 2019).

Davydiuk Yuliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Department of Management and Tourism
State University "Zhytomyr Polytechnic"

OPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL TOURISM IN ZHYTOMYR REGION

The purpose of the article. The purpose of the study is to identify potential opportunities and prospects for the development of industrial tourism in the territory of Zhytomyr region.

Methodology. The research is based on methods of statistical observation, analysis and synthesis, methods of comparison, absolute and relative magnitudes, analogy, desk marketing research.

Results. Industrial tourism is an efficient, free tool for marketing communications of enterprises, which yields to get extra-profit by increasing the tourist interest, and as a consequence, an increase in consumer demand. The object of the show is predominantly the industrial space, which was used or has been used for production purposes for the time being.

The physic-geographical and economic-geographical position of Zhytomyr region contributes to compact population distribution and high level of economic development of territories. The region's economy is characterized by a complex sectoral and territorial structure. The industrial image of the region is determined by light, food, mining, processing industry, machine building.

Ethnographic resources can also serve as objects of industrial tourism. Local folk craft such as pottery, manufacturing willow wicker works, manufacturing wooden barrels, Polissia forest beekeeping, weaving, Vytynanka, paintings inlaid with straw can be attracting tourists in Zhytomyr region. The relevant handicraft workshops are functioning successfully in the districts of the region.

In view of the significant concentration of potentially attractive tourist facilities, industrial tourism may be one of the priority tourism in the southern tourist subarea in the Zhytomyr, Berdichev, Novograd-Volyn tourist zones and in the northern subarea in the Korosten tourist zone of the Polissia tourist region.

The results of studies of tourism activity of the existing industrial enterprises of Zhytomyr region, concerning the regularity of their production excursions, indicate that excursions are constantly held at 52% of enterprises, respectively, excursions are irregularly held at 48% of enterprises. The overwhelming majority of all products of industrial tourism in terms of excursions are production-technical, i. e. based on the demonstration of the production process. Amongst tourists the most popular excursions are ones to manufacturing enterprises, where the production of food products is carried out. With regard to the accessibility of industrial enterprises, 59% of industrial places that are interesting to visitors are located within the city, 23% of enterprises are located within thirty kilometers of the city.

Regarding the geographic distribution, industrial tourism in cities and districts of Zhytomyr region has a point character and has not become massive. Due to the lack of a certain methodological basis, the exemplifications of industrial tourism are of a spontaneous nature.

The position "Industrial tourism" in the existing proposals of local travel companies is practically not presented.

The promotion and development of industrial tourism in the Zhytomyr region are facilitated by appropriate information support. It is worth noting the fact that in the local mass media there are more references to industrial tourism recently. In 58% of the notices the problems and experience of implementing elements of industrial tourism are being highlighted as well as the need for its development.

The existing resource potential of the Zhytomyr region is a powerful precondition for the development of industrial tourism, which will promote socio-economic development of business entities of different branch directions as well as the region as a whole.

Practical implications. The results of the study can be used to solve tactical and operational tasks in the process of implementation of the tourism development strategy in Zhytomyr region.

Value/originality. The article presents the results of research on determine of opportunities and prospects for the development of industrial tourism in Zhytomyr region. The results of processed statistical information, the content analysis of the sites of enterprises, travel companies, publications in mass media prove the urgency of the intensification of the development of this type of tourism in the respective regions and cities of the region as one of the tools of socio-economic development.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ВДОСКОНАЛЕННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ КОМУНАЛЬНИМИ ВІДХОДАМИ

IMPROVING MUNICIPAL GOVERNANCE PROCESSES MUNICIPAL SOLID WASTE MANAGEMENT

УДК 338.242:332.142.6

Пакуліна А.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Минченко Т.А.
студентка
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Пакуліна Г.С.
аспірантка
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статті автори обґрунтували, що необхідне розроблення концептуальних та прикладних аспектів наукової проблеми управління сферою поводження з твердими комунальними відходами. Перехід муніципалітетів від традиційних до інноваційних механізмів управління дає змогу перебудувати організацію управління і більш ефективно використовувати ресурси, залучати інвестиції та підвищити рівень безпеки жителів. Аналіз сучасного стану управління сферою твердих комунальних відходів в Україні дав змогу авторам виділити основні особливості та специфіку, які враховують необхідність переходу муніципалітетів від локальних рішень до інноваційних механізмів управління цією важливою сферою. Дослідниками сформовані пріоритетні завдання муніципальних органів управління у сфері поводження з твердими комунальними відходами. Авторами виявлені принципи формування стратегічних планів і програм муніципальних органів управління зі збору, вивезення та утилізації комунальних відходів населення території.

Ключові слова: *тверді комунальні відходи, система управління, муніципалітет, механізм управління, ефективність.*

В статье авторы обосновали, что необходима разработка концептуальных и прикладных аспектов научной проблемы управления сферой обращения твердых коммунальных отходов. Переход муниципалитетов от традиционных к инновационным механизмам управления позволяет перестроить организацию управления и более эффективно использовать ресурсы, привлекать инвестиции и повысить уровень безопасности жителей. Анализ современного состояния управления сферой твердых коммунальных отходов в Украине позволил авторам выделить основные особенности и специфику, которые учитывают необходимость перехода муниципалитетов от локальных решений к инновационным механизмам управления этой важной сферой. Исследователями сформированы приоритетные задачи муниципальных органов управления в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами. Авторами выявлены принципы формирования стратегических планов и программ муниципальных органов управления по сбору, вывозу и утилизации коммунальных отходов населения территории.

Ключевые слова: *твердые коммунальные отходы, система управления, муниципалитет, механизм управления, эффективность.*

The authors of the article tried to identify the main features and specifics of the municipal solid waste management system. It was important for researchers to determine the direction of development of management mechanisms of municipal solid waste organizations at the municipal level. It was necessary to scientifically substantiate the main tasks of the municipal authorities in the field of solid municipal waste management and to identify the principles of formation of strategic plans and programs of organizations for the collection, removal and disposal of municipal waste. In the article the authors proved that it is necessary to develop conceptual and applied aspects of the scientific problem of management of the sphere of solid municipal waste management. Consolidation of efforts of municipal authorities, residents and business structures to develop the mechanism of solid municipal waste management is the most important task of our time. In order to create an effective management system for municipal solid waste, it is necessary to combine strategic and current plans and programs for the development and operation of this sphere. It is advisable to develop a unified system of accounting planning and reporting. This system will make it possible to assess the effectiveness of the provision of services to residents and provide the necessary information to the authorities and the population of the territory. The transition of municipalities from traditional to innovative management mechanisms allows for the restructuring of the management organization and more efficient use of resources, attract investment and improve the safety of residents. Analysis of the current state of management in the sphere of solid municipal waste in Ukraine allowed the authors to identify the main features and specifics that take into account the necessity of the transition of municipalities from local solutions to innovative mechanisms of management of this important area. The researchers formed the priority tasks of municipal authorities in the field of solid municipal waste management. The authors identify the principles of formation of strategic plans and programs of municipal authorities for the collection, export and disposal of municipal waste of the population of the territory.

Key words: *municipal solid waste, management system, municipality, management mechanism, efficiency.*

Постановка проблеми. Економічний і соціальний розвиток міст веде до збільшення суспільного виробництва, до більш якісного задоволення запитів споживачів і збільшення комунальних відходів. Після всесвітньої конференції з навколишнього середовища (Ріо-де-Жанейро, 1992) у всіх країнах стали розроблятися програми стратегічного розвитку, найважливішою складовою частиною яких стали проблеми управління відходами на національному, регіональному і муніципальному рівнях. Важливість розвитку теоретико-методологічних положень стратегічного управління складними системами зумовлює необхідність розроблення концептуальних і прикладних аспектів наукової проблеми управління сферою поводження з твердими комунальними відходами (ТКВ), що забезпечують перехід муніципальних утворень від традиційно сформованих

до сучасних, інноваційних механізмів управління, які дозволяють перебудувати організацію управління, більш ефективно використовувати наявні ресурси, залучити інвестиції та підвищити рівень безпеки жителів. Актуальність і складний характер розглянутих явищ стали підставою вибору теми проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, присвячених проблемам розвитку системи управління процесами поводження з твердими комунальними відходами та контролінгу, досліджені у працях таких науковців, як Т.В. Близнюкова [1], В.Г. Герасимчук [2], С.Ф. Голов [3], С.Л. Пакулін [4], М.С. Пушкар [5], І.С. Феклістова [6], Ю.А. Ципкін [7; 8].

Постановка завдання. Завдання дослідження – виявити основні особливості і специфіку муніципальної системи сфери ТКВ; визначити напрями розвитку механізмів управління організаціями сфери твердих комунальних відходів на муніципальному рівні; науково обґрунтувати основні завдання муніципальної влади у сфері поводження з твердими комунальними відходами; виявити основі принципи формування стратегічних планів і програм організацій щодо збору, вивезення та утилізації комунальних відходів населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Двадцять перше століття ознаменувалося стрімким розвитком виробничого потенціалу, що неминуче привело до збільшення використання сировини й енергоносіїв, які необхідно транспортувати за тисячі миль, виготовляти продукцію масового виробництва для тривалого і короткочасного використання, а відходи, утворювані у процесі виробництва та споживання, викидати на смітники. Зростання виробництва приводило до урбанізації, створювався культ споживання, збільшувалося споживання продукції домашніми господарствами і відбувалося збільшення кількості твердих комунальних відходів (ТКВ).

Проведений нами аналіз свідчить про світовий характер проблеми поводження з відходами. Сьогодні можна стверджувати, що в світі сформувалася тенденція розроблення нових механізмів управління, які забезпечують як більш ефективне комерційне використання відходів, так і зниження їх негативного впливу на навколишнє середовище.

Тяжкість ситуації в сфері управління відходами, які утворюються на території муніципалітетів, вимагає, щоб разом зі вдосконаленням технологій поводження розвивалися дійові фінансово-економічні механізми і здійснювалися організаційні заходи, що дозволяють здійснювати розроблення методологічного підходу до розвитку механізмів управління організаціями сфери ТКВ, які полягають у тому, щоб виявити й обґрунтувати на науковій основі напрями їх розвитку та завдання реалізації цих напрямів. Це відповідає положенням, сформульованим у концепції реформування житлово-комунального господарства України.

У ході проведеного дослідження були виявлені основні особливості та специфіка муніципальної системи сфери ТКВ (рисунок 1).

Роботи з розвитку економічних механізмів у сфері ТКВ повинні бути організовані в таких напрямах, як: посилення контролю влади за збиранням, вивозом та утилізацією відходів; прийняття нових змін до чинних законодавчих актів; створення системи інформаційно-методичного забезпечення системи управління відходами.

Для підвищення ефективності діяльності в управлінні відходами можуть бути використані кошти, одержувані як від потенційних інвесторів, так і за рахунок введення додаткової плати суб'єктам неконтрольованого забруднення на території муніципалітету. Окремим джерелом може бути утилізаційний збір, збір із продукції, що вводиться для виробників та імпортерів з метою стимулювання екологічно чистої переробки упаковки, і продукції, що вийшла з ужитку.

Економічний механізм управління організаціями сфери ТКВ на рівні місцевого самоврядування, на нашу думку, повинен включати: формування міського підрозділу, відповідального за контроль та управління системою поводження з відходами; розроблення і застосування єдиної тарифної політики; залучення інвесторів для виробництва продукції з вторинної сировини.

У наше століття інформаційних технологій неможливе ефективне управління сферою ТКВ без створення банків даних. Критеріями для сегментації інформації в них можуть бути: джерела утворення відходів; системи обліку відходів; системи збору і розміщення; технології та обладнання для переробки; потреби міста у вторинній сировині і матеріалах, що виробляються з відходів; екологічний стан територій та ін., які необхідні для розроблення і прийняття управлінських і господарських рішень, формування та розвитку ринку відповідних послуг.

Огляд сучасного стану теорії і практики управління сферою ТКВ в Україні, з одного боку, та дані статистики, з іншого боку, дали змогу виділити основні особливості і специфіку, що зумовлюють необхідність переходу муніципальних утворень від локальних рішень до інноваційних механізмів управління цією сферою.

Нині діючі механізми у сфері охорони навколишнього середовища є складними і вимагають різних фінансових, наукових, технічних та організаційних інструментів. В Україні застосовуються такі економічні інструменти: розроблення планів та виділення фінансових коштів на природоохоронні заходи; законодавче закріплення лімітів використання природних ресурсів, кількості викидів і скидів забруднюючих речовин, за обсягом розміщення

Рис. 1. Основні особливості та специфіка муніципальної системи сфери ТКВ

відходів; встановлення податкових та інших пільг для підприємств, які впроваджують маловідходні та ресурсозберігаючі технології; запровадження страхування випадків екологічного та стихійного лиха, аварій та техногенних катастроф.

На нашу думку, одним із найефективніших важелів стало те, що стягується плата за природокористування у вигляді податків і платежів за забруднення. Є такі види платежів за забруднення навколишнього середовища: за викиди в атмосферу, за скидання стічних вод, розміщення відходів.

Економічний і соціальний розвиток міст веде до збільшення суспільного виробництва, до більш якісного задоволення запитів споживачів і збільшення комунальних відходів.

Після Всесвітньої конференції з навколишнього середовища більшість країн із розвиненою економікою створюють так звані стратегії сталого розвитку, де питанням охорони природи і захисту навколишнього середовища відводиться важлива роль, а утилізація промислових, твердих комунальних відходів і її проблеми займають центральне місце. Практично у всіх таких стратегіях, в тому числі тих, що розробляються на муніципальних рівнях, позначено низку таких пріоритетних завдань: зменшення кількості відходів; зменшення кількості небезпечних речовин в утворених відходах; створення підприємств для утилізації, переробки та вторинного використання відходів.

Під час комплексного благоустрою муніципальних територій повинні вирішуватися такі завдання: регулярне прибирання вулиць, доріг, проїздів, вивіз снігу в зимовий період, вивіз снігу та іншого сезонного сміття, ліквідація несанкціонованих звалищ, збір, вивезення та утилізація комунальних відходів.

Широке використання як світового та вітчизняного досвіду, так і наявного наукового потенціалу у сфері твердих комунальних відходів дасть можливість підвищення рівня та якості управління збиранням, вивозом та утилізацією відходів.

Таким чином, на основі дослідження світової та вітчизняної теорії і практики визначено напрями розвитку механізмів управління організаціями сфери твердих комунальних відходів на муніципальному рівні: впровадження в міське господарство безпечних і прогресивних ресурсозберігаючих технологій; мотивація створення природоохоронних програм та їх реалізація на виробництвах; перекваліфікація виробничих підприємств, які небезпечно забруднюють навколишнє середовище; збільшення та модернізація потужностей для захоронення, утилізації та переробки відходів; удосконалення системи управління відходами. Перераховані вище напрями розвитку механізмів управління організаціями дозволять підняти ефективність процесу поводження у сфері ТКВ.

Консолідація зусиль муніципальної влади, жителів та бізнес-структур із розвитку механізму управління твердими комунальними відходами є найважливішим завданням сучасності. Політика місцевих органів влади у цій сфері базується на застосуванні владних повноважень, якими володіє муніципалітет, а право в цій конструкції є бар'єром, який показує, що в межах закону робити можна, а

що – не можна. На муніципальну політику впливають не тільки норми права, але і такі фактори, як національна та регіональна політика в цій сфері; робота підприємств і організацій різних форм власності; інтереси населення міста. Сміття накопичується, і проблеми ростуть, що негативно позначається на ставленні до місцевих органів влади. Для організації ефективної системи поводження з ТКВ потрібні значні витрати часу і наявність кваліфікованого персоналу. Але результат буде істотним, особливо якщо розробити стратегію розвитку муніципалітету.

Ефективне вирішення проблем у сфері ТКВ дає змогу здійснити головну мету муніципальної політики – поліпшення рівня і якості життя мешканців міста. Критеріями фактичного стану рівня та якості життя є науково доведені показники матеріальних і духовних потреб та інтересів населення. Завдання муніципальної влади – створення комфортного середовища проживання на території міста й організація надання відповідних муніципальних послуг.

Складний, багатофакторний характер управління сферою ТКВ потребує системного підходу до вирішення виникаючих проблем, штовхає органи місцевого самоврядування до використання сучасних методів управління, які зможуть забезпечити досягнення основних цілей і завдань розвитку муніципалітету.

На підставі проведеного вітчизняного і зарубіжного досвіду управління цією сферою можна сформувати такі основні завдання муніципальної влади у сфері поводження з твердими комунальними відходами: 1) побудова ефективної системи управління поводження з ТКВ; 2) розроблення стратегічних і поточних планів і програм поводження з ТКВ на території муніципалітету; 3) формування системи моніторингу стратегічних і поточних планів і програм; 4) підвищення ефективності інформаційного супроводу системи управління поводженням з ТКВ; 5) створення центру контролінгу у сфері поводження з ТКВ.

Для створення ефективної системи управління організаціями сфери твердих комунальних відходів потрібно: об'єднати стратегічні та поточні плани і програми розвитку і функціонування цієї сфери; сформувати й узгодити цілі з розвитку цієї сфери за всіма рівнями управління міста з усіма зацікавленими сторонами; розробити єдину систему планування обліку та звітності, що дозволяє проводити оцінку ефективності надання послуг мешканцям, та забезпечити плановою та фактичною інформацією органи влади та населення міста; розробити єдині методи й інструменти, зокрема: визначення основних показників, розроблення єдиного підходу до використання фінансових і матеріальних ресурсів, оцінки ефективності управління, оцінки планів і програм тощо.

Основні принципи формування стратегічних планів і програм організацій щодо збору, вивезення та утилізації комунальних відходів населення можна сформулювати таким чином:

1. Принцип відповідності. Необхідно інтегрувати стратегічні плани соціально-економічного розвитку регіону та міста. Основою для створення планів і програм повинні послужити ключові напрямки регіональної та муніципальної політики у вирішенні проблем збору, вивезення та утилізації комунальних відходів.

2. Принцип обліку. Створення планів і програм неможливе без урахування особливостей існуючої системи управління процесами поводження з ТКВ. Це не автономний процес, він повинен враховувати плани соціально-економічного розвитку муніципалітету.

3. Принцип взаємозв'язку. Система управління процесами збору, вивезення та утилізації повинна бути пов'язана з муніципальними і регіональними планами за ключовими показниками і термінами їх реалізації.

4. Принцип балансу інтересів. В ефективній роботі в сфері ТКВ зацікавлена вся міська спільнота. Без активної взаємодії з населенням міста, громадськими організаціями, підприємствами та іншими суб'єктами міського господарства і суспільства неможлива ефективна реалізація поставлених завдань.

Розроблення стратегічного плану повинно бути особливим проектом, який неможливо створити без: необхідних ресурсів, менеджменту, визначення цілей і методів вимірювання результатів. Істотним на цьому етапі є створення загальновизнаних понять стратегічного планування у сфері поводження з ТКВ, таких як: система стратегічного планування, стратегічне планування, учасники, процеси та функціональні системи стратегічного планування, заходи та документи стратегічного планування.

Стратегічний план фокусується на головних напрямах розвитку, сформованих у процесі аналізу цієї сфери. При цьому центри уваги фіксуються за допомогою стратегічних програм, які визначають поетапний план дій, спрямований на реалізацію основних цілей і проблем у сфері збору, вивозу та утилізації ТКВ.

Прийняття стратегії допомагає створити довгостроковий план розвитку цієї сфери комунального господарства, що складається з конкретних програм і заходів, що реалізують напрями, закладені в стратегію.

Під час формування показників стратегічного плану необхідне використання сучасного інструментарію: використовувати сучасні методи (структурно-функціональний аналіз, трендовий аналіз, прогнозування, імітаційне моделювання, метод експертної оцінки, оптимізаційні еконо-

міко-математичні методи та ін.); аналіз динаміки показників і тенденцій розвитку міста; об'єднання різних методів.

Реалізація стратегічних планів здійснюється шляхом виконання поточних планів і програм, що забезпечують досягнення запланованих показників.

Під час формування та виконання планів і програм необхідний зворотний зв'язок із населенням міста, оскільки населення є головним замовником і споживачем послуг у сфері ТКВ. Забезпечити ефективний зворотний зв'язок може моніторинг [9, с. 30].

Моніторинг і оцінка базуються на вимірюванні показників результативності досягнення фактичних показників до планових у певний період часу, що дозволяє: піддати коригуванню цілі і завдання в разі відхилення від плану; оцінити результативність і ефект від реалізації програм, проектів і заходів; проінформувати населення про процес виконання стратегічних і поточних програм і планів.

Моніторинг складається з трьох складових частин: моніторинг зовнішнього середовища; моніторинг загальних результатів виконання стратегічного плану; моніторинг виконання поточних планів та програм.

У формуванні та виконанні поточних планів і програм не обійтися без інформаційної підтримки системи управління.

Ступінь ефективності системи управління можна оцінити через показники задоволеності жителів, а для оцінки потрібні конкретні індикатори.

Формування переліку індикаторів здійснюється разом із формуванням стратегії розвитку сфери збору, вивозу та утилізації ТКВ. Розроблення стратегічних та тактичних планів будується на нормативно-правовій базі, тому в системі управління повинні бути індикатори, які здійснюють оцінку нормативного забезпечення планів і програм. Система управління збиранням, вивозом та утилізацією ТКВ повинна регламентувати: взаємодію з користувачами послуг; порядок інформування та прийому заявників; порядок надання послуг; взаємодію з іншими інформаційними системами; перелік послуг; перелік документів, необхідних і достатніх для отримання тієї чи іншої послуги; мито і платежі та порядок їх оплати; порядок оскарження та ін.

Інформація є важливою складовою частиною процесу моніторингу поточної ситуації та прийняття управлінських рішень, тому створення інформаційної бази та її постійна актуалізація вкрай корисні для керівників органів влади.

Для ефективного вирішення розглянутих вище завдань, що забезпечують реалізацію напрямів розвитку механізмів, потрібні нові форми організації управління цією сферою.

Для ефективної реалізації напрямів, що забезпечують розвиток механізмів управління сфери ТКВ, визначено такі основні завдання: створення ефективної системи управління збором, вивезенням та утилізацією твердих комунальних відходів населення; розроблення стратегічних та оперативних планів та програм зі збору, вивезення та утилізації твердих комунальних відходів населення; створення системи моніторингу стратегічних і оперативних планів і програм; підвищення ефективності інформаційного забезпечення системи збору, вивезення та утилізації твердих комунальних відходів; створення контролінгового центру.

Дослідження організаційних структур у сфері збору, вивозу та утилізації твердих комунальних відходів дозволили нам виявити, що відсутні усталені організаційні структури підприємницької діяльності, тому необхідно проводити додаткові дослідження і розробки. Тенденції до укрупнення організацій, що виконують послуги у сфері твердих комунальних відходів, значно впливають і на організацію управління, а також на конкуренцію в цій сфері послуг.

У муніципальній економіці відбувається становлення ринкових інститутів, а в умовах низького рівня їх інтернаціоналізації конкурентні, ієрархічні (холдингові) структури мають конкурентну перевагу, оскільки організації, що входять у холдинг, здебільшого не можуть самостійно змінювати принципи, функції і методи функціонування: визначати місії, формувати цілі, виконувати функції, завдання, які відрізняються загалом від усієї системи холдингу. У цих умовах потрібне розроблення методологічних підходів до взаємодії в загальній структурі холдингу і методичних положень у координації внутрішніх бізнес-структур холдингу зі стейкхолдерами. Насамперед взаємодія з муніципальними органами влади.

В умовах наявного тренду до інтеграції організацій цієї сфери в холдингу повинна бути сучасна система управління, що забезпечує вирішення проблем оперативності прийняття управлінських рішень, зниження витрат, впровадження нових інформаційних технологій, моніторинг планів і програм, організаційно-методичного забезпечення управління та ін.

Контролінговий центр створюється як база для методичного та інструментального виконання основних функцій управління, а також забезпечує інструментом оцінку стану холдингу для обґрунтування оперативних і стратегічних управлінських рішень. Необхідність створення Центру пов'язана з нестабільністю зовнішнього та внутрішнього середовища, що завжди потребує оперативної реакції на різноманітні зміни; необхідністю в оцінці за допомогою моніторингу впливу зовнішнього і внутрішнього середовища; постановкою стратегічних цілей і підтриманням поточних процесів управління, щоб забезпечити досягнення цілей, що стоять перед холдингом. Для вирішення цих завдань необхідно:

розробити інформаційну базу для підтримки управлінських рішень; забезпечити необхідним інструментарієм стратегічне і оперативне планування; розробити систему моніторингу показників діяльності холдингу; розробити ефективну систему координації функціонування холдингу.

Контролінг повинен забезпечити надання інформації та задоволення запиту в ній менеджерів холдингу. Функції інформаційного забезпечення реалізуються в самому Центрі і в холдингу. Контролінг забезпечує надання інформації в холдинг для оцінки результативності. Для цих цілей необхідно створити інформаційну систему, що забезпечує надання адекватної та прозорої інформації для прийняття управлінських рішень. При цьому особливості компетенцій контролерів полягають у тому, що вони повинні знати новітні інформаційні технології та їх програмне забезпечення та володіти знаннями і вміннями побудови інтегрованих інформаційних систем. Система контролінгу в управлінні організаціями сфери твердих комунальних відходів повинна бути орієнтована на реалізацію екологічних питань, зокрема: облік показників, спрямованих на досягнення екологічних цілей; облік екологічних складових при розробці методик оцінки інвестиційних проектів; об'єднання економічної та екологічної звітності; використання екологічних ключових показників ефективності в системі мотивації холдингу тощо.

Облік екологічних складників повинен забезпечувати дотримання норм екології і допомагати менеджменту холдингу в досягненні стратегічних цілей.

Створення комплексної системи збору, транспортування, переробки та утилізації ТКВ муніципалітету дозволить: знизити вплив відходів на навколишнє середовище; змінити якість життя населення; запровадити роздільний збір відходів; підвищити відсоток вилучення вторинних ресурсів; відкрити сучасні сміттєпереробні підприємства; побудувати полігони сучасного технологічного рівня; підвищувати екологічну культуру населення; залучити в цю сферу інвестиції.

Висновки з проведеного дослідження.

1. У процесі дослідження нами були виявлені основні особливості і специфіка муніципальної системи сфери ТКВ: актуалізація проблем поводження з ТКВ на територіях країни; послуги муніципальної системи сфери ТКВ реалізуються в межах міста; слабкий розвиток державно-приватного партнерства; недостатнє стимулювання муніципальних підприємств; сезонний характер коливань утворення ТКВ; відсутність цін на ТКВ; відсутність достовірної інформації про ТКВ, що утворюються на території муніципалітету; тенденції до децентралізації управління сфери ТКВ; з ТКВ муніципалітету працюють підприємства різних форм власності; відкритий доступ населення до муніципальних послуг; незамінний і безперервний характер послуг муніципальної сфери ТКВ.

2. Досліджено тенденції утворення відходів, визначені і виділені особливості та специфіка в управлінні організаціями сфери ТКВ та запропоновано методологічний підхід до розвитку механізмів управління організаціями сфери ТКВ, який полягає в тому, щоб виявити й обґрунтувати на науковій основі напрями їх розвитку та завдання реалізації цих напрямів, що відповідає положенням, відбитим в концепції реформування житлово-комунального господарства України.

3. Для ефективної реалізації напрямів, які забезпечують розвиток механізмів управління організаціями сфери ТКВ, визначено такі основні завдання: створення ефективної системи управління збором, вивозом та утилізацією твердих комунальних відходів; розробка стратегічних і оперативних планів та програм зі збору, вивезенню та утилізації твердих комунальних відходів; створення системи моніторингу стратегічних і оперативних планів та програм; удосконалення інформаційного забезпечення системи збору, вивозу та утилізації відходів; створення муніципального контролінгового центру.

4. Перспективні подальші наукові дослідження зі створення та впровадження контролінгових центрів холдингу на базі концепції центрів спільного використання. Використання концепції дасть змогу адаптувати наявні у вітчизняній і міжнародній практиці методи та інструменти контролінгу, застосувати їх у сфері твердих комунальних відходів муніципалітету, включаючи впровадження елементів, що враховують особливості та специфіку українського ринку ТКВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bliznukova, T.V., Pakulin S.L., Tsypkin, Y.A. Feklistova I.S. (2018). Creation of an effective system of solid domestic waste management in the territory. Proceedings of XXV International scientific conference *“New look in world science”* (Sept 1, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 14–21.

2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навчальний посібник. К. : КНЕУ, 2000. 360 с.

3. Голов С.Ф. Управлінський облік. К. : Лібра, 2003. 704 с.

4. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3(8). URL: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50 (дата звернення: 24.06.2019).

5. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 370 с.

6. Feklistova I.S., Pakulin, S.L., Tsypkin, Y.A., Bliznukova, T.V. (2018). Ensuring sustainability of the solid domestic waste management system. Proceedings of XXVII International scientific conference *“New step in*

science" (Sept 15, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 31–38. (in Russian).

7. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Pakulina H.S., Bliznukova T.V. (2018). The formation of the civilized enterprise in the sphere of solid domestic waste. Proceedings of XXV International scientific conference *"New look in world science"* (Sept 1, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 45–51. (in Russian).

8. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Pakulina H.S., Bliznukova T.V. (2018). Development of the optimal scheme of solid domestic waste management in the region. Proceedings of XXV International scientific conference *"New look in world science"* (Sept 1, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 38–44. (in Russian).

9. Pakulina A.A., Pakulin, S.L., Pakulina H.S. Rational organization of financial controlling systems at the enterprise. "Universum View 4» : Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (4 листопада 2018 р., м. Полтава, Україна). Вінниця: ТОВ «Ніланд-ЛТД», 2018. С. 29–32.

REFERENCES:

1. Bliznukova, T.V., Pakulin S.L., Tsypkin, Y.A. Feklistova I.S. (2018). Creation of an effective system of solid domestic waste management in the territory. Proceedings of XXV International scientific conference *"New look in world science"* (Sept 1, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 14–21. (in Russian).

2. Herasymchuk V.H. (2000). *Stratehichne upravlinnia pidpryiemstvom. Hrafichne modeliuvannia : navchalnyi posibnyk* [Strategic management of the enterprise. Graphical modeling]. Kiev : KNEU. (in Ukrainian)

3. Holov S.F. (2000). *Upravlinskyi oblik* [Management accounting]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian).

4. Pakulin S.L., Pakulina A.A. (2016). Upravlinnia stalym rozvytkom suchasnoho pidpryiemstva [Management of sustainable development of a modern enterprise]. *Traektoriâ Nauki* [Path of Science] (electronic journal), no. 3(8). Available at: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50 (accessed 24 June 2019).

5. Pushkar M.S., Pushkar R.M. (2014). *Kontrolinh – informatsiina pidsystema stratehichnoho menedzhmentu : monohrafiia* [Controlling – information subsystem of strategic management]. Ternopil: Carte Blanche. (in Ukrainian)

6. Feklistova I.S., Pakulin, S.L., Tsypkin, Y.A., Bliznukova, T.V. (2018). Ensuring sustainability of the solid domestic waste management system. Proceedings of XXVII International scientific conference *"New step in science"* (Sept 15, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 31–38. (in Russian).

7. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Pakulina H.S., Bliznukova T.V. (2018). The formation of the civilized enterprise in the sphere of solid domestic waste. Proceedings of XXV International scientific conference *"New look in world science"* (Sept 1, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 45–51. (in Russian).

8. Tsypkin Y.A., Pakulin S.L., Pakulina H.S., Bliznukova T.V. (2018). Development of the optimal scheme of solid domestic waste management in the region. Proceedings of XXV International scientific conference *"New look in world science"* (Sept 1, 2018). Morrisville, Lulu Press., 2018. pp. 38–44. (in Russian).

9. Pakulina A.A., Pakulin, S.L., Pakulina H.S. (2018). Rational organization of financial controlling systems at the enterprise. Proceedings of the international scientific and practical conference *"Universum View 4"* (November 4, 2018, Poltava, Ukraine), Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", 2018, pp. 29–32. (in Russian)

Pakulina Alevtyna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics
Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture
Minchenko Tetiana
Student
Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture
Pakulina Hanna
Postgraduate Student
Kharkov National University of Civil Engineering and Architecture

IMPROVING MUNICIPAL GOVERNANCE PROCESSES MUNICIPAL SOLID WASTE MANAGEMENT

The purpose of the article. The authors of the article tried to identify the main features and specifics of the municipal solid waste management system. It was important for researchers to determine the direction of development of management mechanisms of municipal solid waste organizations at the municipal level. It was necessary to scientifically substantiate the main tasks of the municipal authorities in the field of solid municipal waste management and to identify the principles of formation of strategic plans and programs of organizations for the collection, removal and disposal of municipal waste.

Methodology. The author uses a variety of methodological tools. The tools include methods of analysis, generalization, design, statistical methods.

Results. In the article the authors proved that it is necessary to develop conceptual and applied aspects of the scientific problem of management of the sphere of solid municipal waste management. Consolidation of efforts of municipal authorities, residents and business structures to develop the mechanism of solid municipal waste management is the most important task of our time. In order to create an effective management system for municipal solid waste, it is necessary to combine strategic and current plans and programs for the development and operation of this sphere. It is advisable to develop a unified system of accounting planning and reporting. This system will make it possible to assess the effectiveness of the provision of services to residents and provide the necessary information to the authorities and the population of the territory. The controlling center is being created for methodological and instrumental performance of the core functions of municipal systems for municipal solid waste management. The controlling center provides an assessment of the current state of municipal solid waste at the municipal level. The controlling center provides a scientific basis for operational and strategic management decisions. The establishment of the controlling center is due to the instability of the external and internal environment for rapid response to all kinds of changes. The controlling center monitors the external and internal environment, defines strategic goals and supports the current management processes. The controlling center ensures the achievement of the holding's goals.

Practical implications. The transition of municipalities from traditional to innovative management mechanisms allows for the restructuring of the management organization and more efficient use of resources, attract investment and improve the safety of residents.

Value/originality. Analysis of the current state of management in the sphere of solid municipal waste in Ukraine allowed the authors to identify the main features and specifics that take into account the necessity of the transition of municipalities from local solutions to innovative mechanisms of management of this important area. The researchers formed the priority tasks of municipal authorities in the field of solid municipal waste management. The authors identify the principles of formation of strategic plans and programs of municipal authorities for the collection, export and disposal of municipal waste of the population of the territory.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

UKRAINE'S LABOUR POTENTIAL: THE MODERN STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

УДК 658.012

Андрейцева І.А.
к.е.н, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

У статті узагальнено поняття «трудовий потенціал суспільства». Зазначено, що трудовий потенціал є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Представлено систему кількісних та якісних показників оцінювання трудового потенціалу суспільства. Для країни характерний звужений тип відтворення населення. Динаміка міграційних потоків свідчить про відплив економічно активного населення за межі країни та приводить до втрати найбільш продуктивної, молодої та освіченої частини трудового потенціалу. Дослідження медичної складової виявило погіршення стану здоров'я населення країни, що знижує продуктивність праці й спричиняє невикористання трудового потенціалу суспільства. Аналіз якісних характеристик трудового потенціалу встановив, що частка економічно активного населення з вищою освітою в Україні постійно зростає. Зроблено висновок про втрату трудового потенціалу суспільства.

Ключові слова: *трудовий потенціал, формування, населення, демографічна ситуація, охорона здоров'я, вища освіта.*

В статье обобщено понятие «трудовой потенциал общества». Указано, что трудовой потенциал является важным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики. Представлена система количественных и качественных показателей оценивания трудового потенциала общества. Для страны характерен суженный тип воспроизводства населения. Динамика миграционных потоков свидетельствует об оттоке экономически активного населения за пределы страны и приводит к потере наиболее продуктивной, молодой и образованной части трудового потенциала. Исследование медицинской составляющей обнаружило ухудшение состояния здоровья населения страны, что снижает производительность труда и обуславливает неиспользование трудового потенциала общества. Анализ качественных характеристик трудового потенциала установил, что доля экономически активного населения с высшим образованием в Украине постоянно растет. Сделан вывод о потере трудового потенциала общества.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, формирование, население, демографическая ситуация, здравоохранение, высшее образование.*

The article summarizes the concepts of "labour potential of society". It is noted that labour potential is an important factor in increasing the competitiveness of the national economy. The system of quantitative and qualitative indicators of evaluation of labour potential of a society is presented. Structural-dynamic analysis of the formation of labour potential of Ukraine was conducted, which showed a tendency to decrease its quantitative parameters. The current demographic situation in Ukraine is qualified as an acute demographic crisis by the researchers. The unstable economic situation in Ukraine is the main reason for negative demographic indicators. The analysis of the demographic factors of the formation of labour potential has revealed a tendency to reduce the population of Ukraine, the ageing of the nation, which in the future will negatively affect the quantitative and qualitative composition of labour resources. The country is characterized by a narrowed type of population reproduction. The dynamics of migratory flows indicates the outflow of economically active population beyond the country and leads to the loss of the most productive, young and educated part of the labour potential. The study of the medical component revealed deterioration in the health of the population of the country, which reduces labour productivity and causes the non-use of the labour potential of society. The analysis of qualitative characteristics of labour potential has established that the share of economically active population with higher education in Ukraine is constantly increasing. These facts indicate an increase in the qualitative parameters of labour potential, which is positive for the realization of the reduction of the demographic component. The conclusion is drawn about the loss of labour potential of society. As a result of the comparative analysis of the factors of the formation of Ukraine's labour potential, it was found that changes in it are influenced by the demographic, medical and educational subsystems. For an objective vision of the situation, when conducting a statistical analysis of the labour potential of society, it is necessary to take into account the whole complex of quantitative and qualitative indicators of the formation of labour potential.

Key words: *labour potential, formation, population, demographic situation, health care, higher education.*

Постановка проблеми. За сучасних умов становлення інформаційного суспільства надзвичайно великого значення набуває підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Як основний чинник її підвищення розглядається ефективне використання трудового потенціалу суспільства. Нині швидкий темп розвитку технологій, інноваційність, орієнтація на майбутнє висувають нові вимоги до якості трудових ресурсів, які здійснюють суспільно корисну діяльність, тому аналіз формування й розвитку трудового потенціалу України є актуальною проблемою й потребує вдосконалення та пристосування до об'єктивних умов сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трудового потенціалу суспільства знайшли відображення в працях таких вітчизняних учених, як Д. Богиня, В. Васильченко, О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, В. Онікієнко, С. Пирожков, Р. Чорний, Л. Шаульська, Л. Шевчук. Аналіз та уза-

гальнення наукових джерел свідчать про відсутність системного підходу до регулювання питань ефективного використання трудового потенціалу на макрорівні.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану, визначення сучасних тенденцій та перспектив розвитку трудового потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудовий потенціал країни (суспільства) – це самостійна, динамічна соціально-економічна категорія, яка характеризує трудову здатність людини, колективу, країни до продуктивної праці й служить інтегральною оцінкою участі людини в суспільно корисній діяльності.

Головною у структурі трудового потенціалу є демографічна складова, оскільки вона впливає на виокремлення працездатного населення з усього населення країни. Аналіз демографічної підсистеми передбачає дослідження показників динаміки чисельності населення, його природного та механічного руху, статево-вікової структури населення. Зокрема, кількісною характеристикою населення країни є його чисельність, а основними категоріями обліку є економічно активне та економічно неактивне населення (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про скорочення чисельності населення України за 5 років на 14,9%, що становить 5 042,9 тис. осіб. Щодо структури населення зберігається стала тенденція, зокрема у 2017 році переважає економічно активне населення, що складає 62%, хоча його питома вага зросла на 1,5% порівняно з 2013 роком. Варто відзначити зменшення економічно неактивного населення на 916,7 тис. осіб, що зумовлене об'єктивними процесами природного скорочення населення, які спостерігаються протягом останніх 25 років, а також воєнними діями та втратою частини території, в межах якої на цьому етапі неможливо вести облік.

Кількісні та структурні зміни економічно активної частини населення не могли не позначитися на значеннях коефіцієнтів демографічного навантаження (рис. 1).

Зокрема, коефіцієнт потенційного навантаження за останні роки збільшився з 147,6‰ до 154,7‰, тобто на 1 000 осіб працездатного віку приходяться 155 дітей віком від 0 до 15 років, які в майбутньому заміщуватимуть нинішній трудовий потенціал. Водночас коефіцієнт пенсійного навантаження є значно нижчим, адже він також зріс на 1 000 осіб працездатного віку, що нині відповідає 64 пенсіонерам, тобто вибуває зі складу трудових ресурсів менше, ніж надходить на заміну.

Доповнює картину розрахунок коефіцієнта старіння населення, що характеризує частку осіб, які досягли першого порогу старості (60 років) та перетнули його, у загальній чисельності населення (d60+).

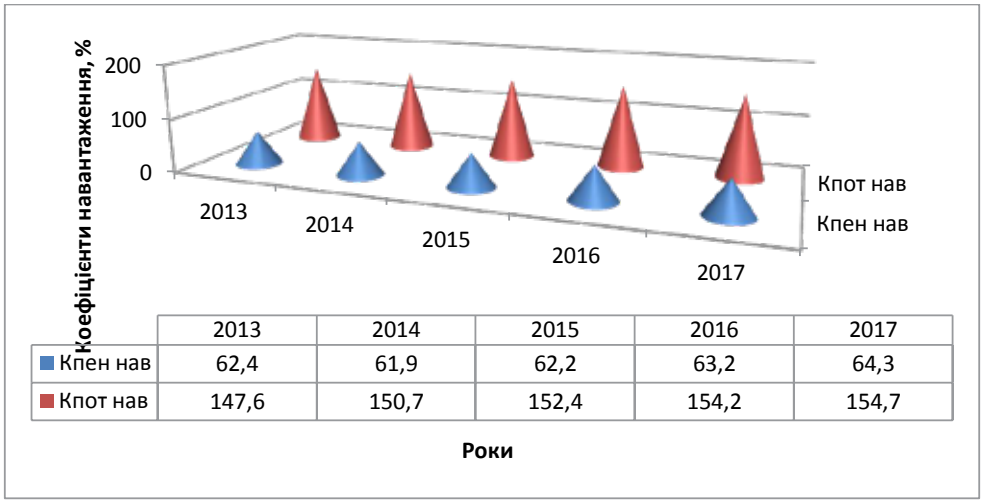
Результати розрахунків (рис. 2) свідчать про те, що населення України є надзвичайно молодим згідно з оціночною шкалою Ж. Боже-Гарньє та Россета, адже коефіцієнт старіння протягом останніх 5 років перевищує 6,24%, складаючи сьогодні близько 6,4%. У міжнародній практиці використовується коефіцієнт старіння, що характеризує частку осіб, які досягли вікового порогу старості у 65 років та перетнули його, в загальній чисельності населення (d65+). За методикою ООН Україна характеризується надзвичайно високим рівнем старіння, оскільки d65+ = 16,5%. Однак ця проблема характерна для більшості розвинених країн світу, що змушує витрачати на утримання пенсіонерів усе більшу частку ВВП.

Аналіз даних рис. 3 зазначає, що динаміка природного руху населення в країні явно негативна, адже кількість народжених зменшується, а померлих – збільшується, як наслідок, відбувається природне скорочення населення. Так, коефіцієнт народжуваності у 2017 році становив 8,6‰, що на 2,5‰ нижче базового періоду. Відповідно, кількість померлих за період дослідження становила 13,6‰.

Таблиця 1

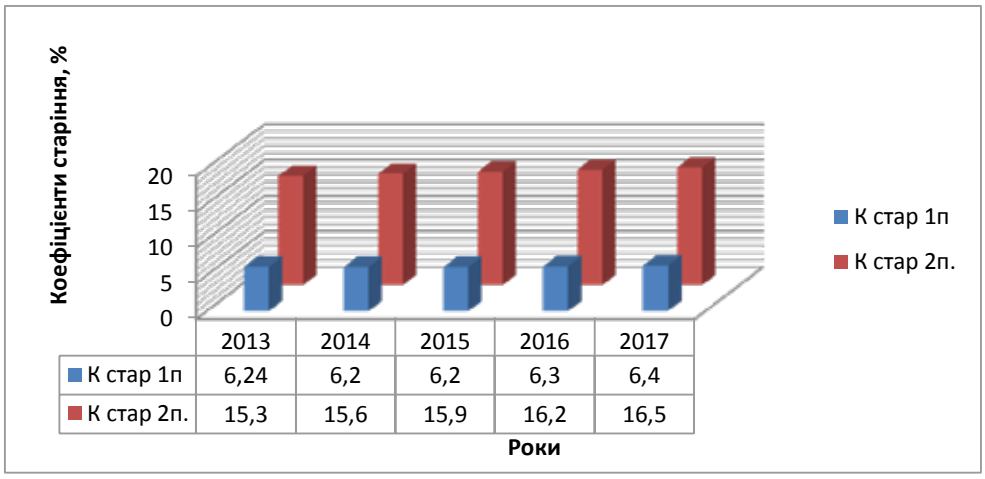
Економічна активність населення України за 2013–2017 роки

Показник	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Населення	33 842,3	100	31 943,9	100	29 023,2	100	28 889,2	100	28 799,4	100
Економічно активне населення віком 15–70 років	21 980,6	60,5	19 920,9	62,4	18 097,9	62,4	17 955,1	62,2	17 854,4	62,0
Економічно активне населення працездатного віку	20 478,2	60,5	19 035,2	59,6	17 396,0	59,9	17 303,6	59,9	17 193,2	59,7
Економічно неактивне населення віком 15–70 років	11 861,7	39,5	12 023,0	37,6	10 925,3	37,6	10 934,1	37,8	10 945,0	38,0



	2013	2014	2015	2016	2017
Кпен нав	62,4	61,9	62,2	63,2	64,3
Кпот нав	147,6	150,7	152,4	154,2	154,7

Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів демографічного навантаження України за економічною активністю за 2013–2017 роки



	2013	2014	2015	2016	2017
К стар 1п	6,24	6,2	6,2	6,3	6,4
К стар 2п.	15,3	15,6	15,9	16,2	16,5

Рис. 2. Динаміка коефіцієнтів старіння України за економічною активністю за 2013–2017 роки

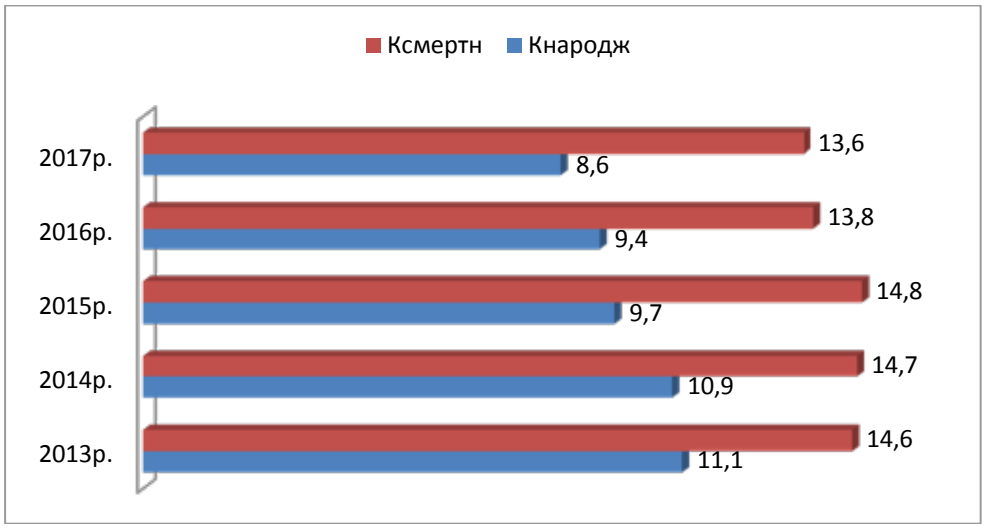


Рис. 3. Динаміка загальних коефіцієнтів народження та смертності населення України за 2013–2017 роки

Згідно з дослідженнями Світового банку [6] за рівнем народжуваності Україна посідає 190 місце серед 226 країн світу (10,1‰), відстаючи від більшості сусідів, країн пострадянського простору (Казахстан посідає 99 місце (17,5‰), Росія – 184 місце (10,7‰), Грузія – 163 місце (12,1‰)), але перебуваючи вище, ніж, наприклад, Білорусь, що посідає 191 місце (10‰), Естонія – 193 місце (9,9‰), Польща – 203 місце (9,3‰). За рівнем смертності Україна посідає шосте місце (14,3‰) серед 226 країн, Латвія – 5 місце (14,5‰), Росія – 8 місце (13,4‰), Білорусь – 10 місце (13,2‰) [7].

У віковій структурі економічно активного населення найбільшу частку мають особи віком 40–49 років (25%) та 50–59 років (21%) (рис. 4), тобто трудовий потенціал країни майже на 50% сформований з осіб старше 40 років [8]. Така вкрай неефективна вікова структура суттєво обмежує можливості трудового потенціалу, оскільки його «молода» частина складає трохи більше третини загальної чисельності. У структурі економічно неактивного населення переважають особи старших вікових груп (група 50–59 років становить 16%, 60–70 років – 37%) та молодь до 25 років (26%), що частіше за все навчається. Серед економічно неактивного населення працездатного віку зафіксована найменша кількість осіб, а саме 24% [8].

Основними причинами вибуття людей зі складу робочої сили є вихід на пенсію (половина осіб) та навчання (близько чверті економічно неактивних осіб) (рис. 5).

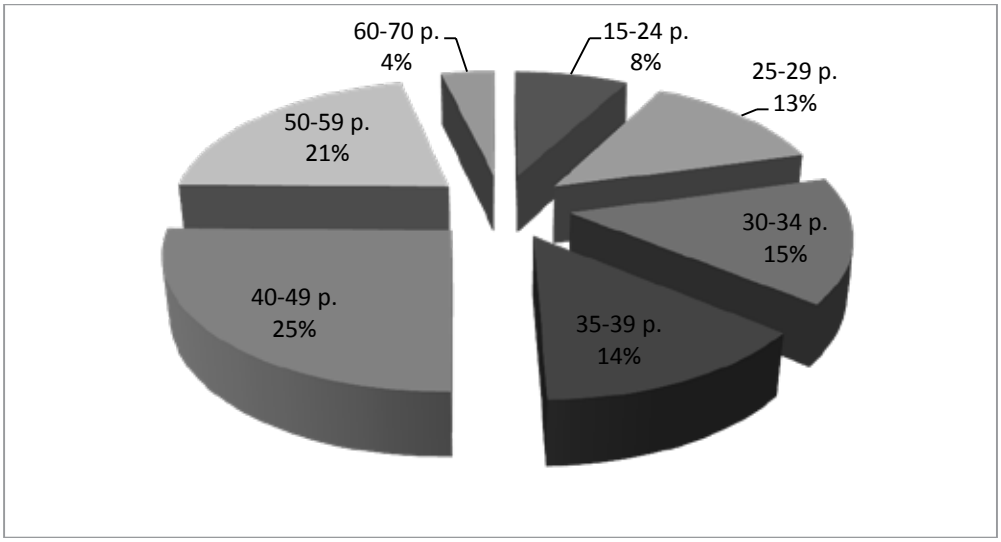


Рис. 4. Вікова структура економічно активного населення України у 2017 році

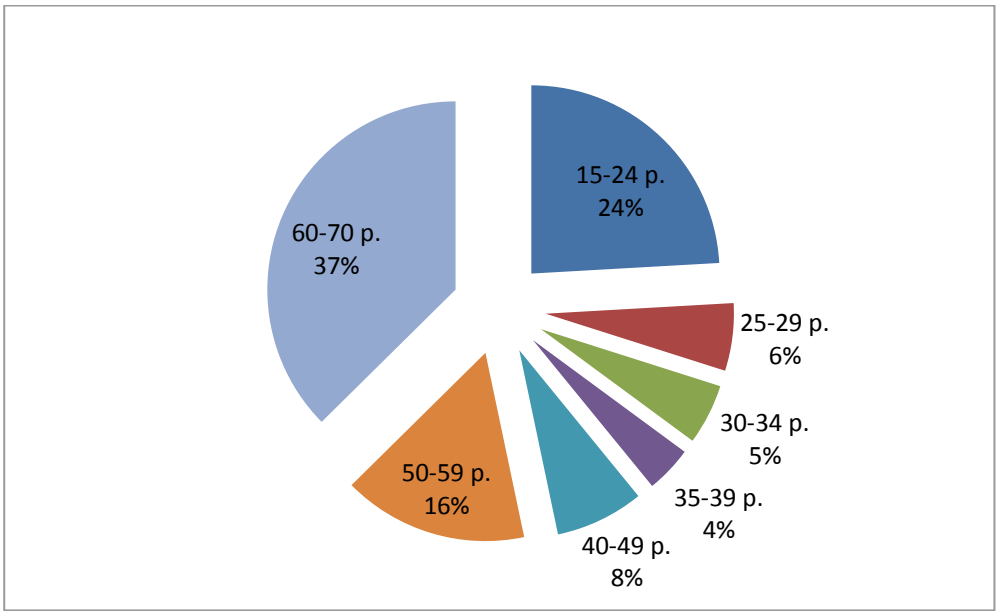


Рис. 5. Вікова структура економічно неактивного населення України у 2017 році

Середня очікувана тривалість життя при народженні сьогодні становить 71,98 років, зокрема жінок – 76,8 років, а чоловіків – 67 років [5], що відповідає 109 місцю в міжнародному рейтингу серед 189 країн світу у 2017 році (Молдова посідає 111 місце, Білорусь – 104 місце, Грузія – 100 місце, Естонія – 44 місце, Польща – 42 місце) [9], тобто Україна, Молдова, Білорусія та Грузія є «сусідами» в рейтингу тривалості життя з такими країнами, як Ірак, Монголія, Болівія, Індонезія.

Складність демографічної ситуації в Україні загострюється зростанням кількості міграційних потоків, яким притаманні динамічність та невпорядкованість. Згідно з офіційними даними Державної служби статистики України [10] протягом останніх десяти років спостерігається постійний міграційний приріст населення України (рис. 6).

Найбільша кількість іноземних трудових мігрантів в Україні є громадянами країн-сусідів, а саме Туреччини (17,2%), Російської Федерації (16,9%), Білорусії (5,4%), Азербайджану (5,2%), Польщі (4,5%) та Китаю (4,1%). За 2014–2017 роки кількість іноземців, які в'їхали до України, була вдвічі менше порівняно з 2013 роком, що зумовлене напруженою ситуацією в Україні.

Поширеною є тимчасова трудова міграція українських громадян на заробітки. Зокрема, згідно з даними звітів «Міграційний профіль України», офіційною статистикою, за 2017 рік було зафіксовано 2 млн. осіб, які емігрували за межі держави [11]. Згідно з експертними оцінками сьогодні за кордоном працюють понад 3,5 млн. українців [12]. Тенденції виїзду громадян України за кордон у 2017 році збереглись, зросли на 7,3% порівняно з 2016 роком.

Найбільш відвідуваними країнами світу для українців були Польща та Росія. Найбільша кількість вибулих прямувала до Польщі (39,6%), Російської Федерації (16,4%), Угорщини (11,8%), Молдови (6,5%), Білорусії (4,7%) та Туреччини (4,6%) [11]. За кількістю поїздок у 2017 році Польща зберегла свої статистичні позиції, випередивши Росію.

Однак, як вважають аналітики й свідчить реальна господарська практика, насправді міграційні потоки суттєво перевищують обліковані офіційні дані. Розходження в експертних оцінках тут суттєві: від 2 до 8 млн. осіб. Згідно з експертними даними МЗС України за кордоном нелегально перебуває понад 2 млн. українських громадян [13]. Серед трудових мігрантів переважають жінки, найчисленнішими серед них є особи 30–44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить з областей заходу країни. 41% трудових мігрантів має середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту [13].

Постійно зростає чисельність українців, які проживають на території ЄС. Найбільше українців проживали в Польщі (1,2 млн. осіб), Італії (231 тис.), Німеччині (230 тис.) [11].

Вищенаведена інформації свідчить про те, що міграція має вплив майже на всі сфери діяльності суспільства, але найбільше – на демографічну та соціальну ситуацію, економічну сферу, ринок праці.

Проте результати міграції населення України за кордон у пошуках роботи мають позитивні плоди. Так, за даними Національного банку України, за 2015–2017 роки українськими заробітчанами перераховано в Україну грошових переказів на загальну суму 23,8 млрд. дол. США. Водночас тяжіння громадян України до пошуку роботи за кордоном негативно впливає на внутрішній ринок праці, який щорічно втрачає висококваліфікованих фахівців.

Відтворення населення країни забезпечується за рахунок високого рівня охорони здоров'я, стимулювання народжуваності, що зумовлює необхідність аналізу медичної складової формування трудового потенціалу. Основними показниками

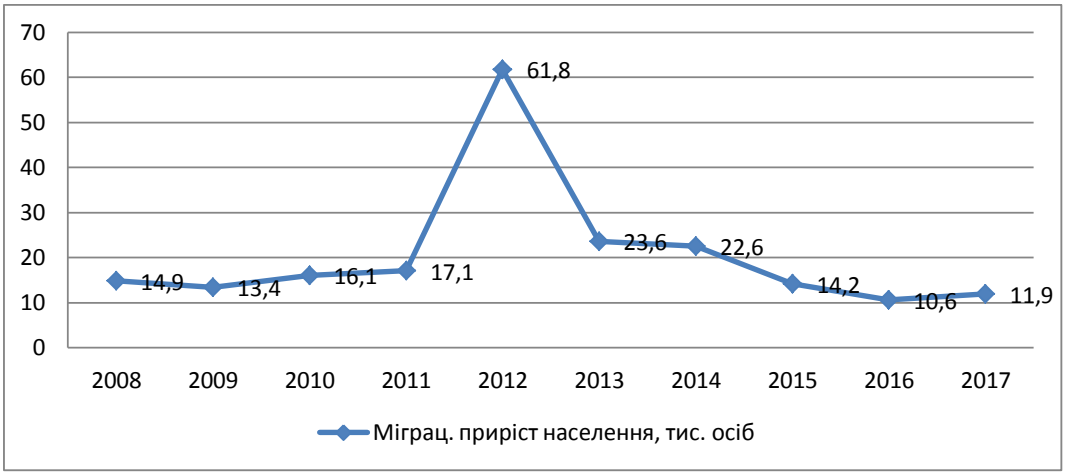


Рис. 6. Міграційний рух населення України за 2008–2017 роки

стану охорони здоров'я населення є кількість лікарів та середнього медичного персоналу (на 100 тис. населення), кількість лікарняних закладів, рівень захворюваності за класами хворіб, кількість інвалідів тощо.

Аналіз захворювань населення України віддзеркалює переважання в їх структурі хворіб органів дихання, травм та отруєнь, системи кровообігу, органів травлення, хворіб ока, хворіб органів травлення.

Позитивна тенденція відстежується щодо захворювань населення країни на активний туберкульоз.

Дані табл. 2 інформують про зростання в країні кількості захворювань на активний туберкульоз, що є ганебним явищем для сьогодення. Зокрема, у 2017 році кількість населення з діагнозом «активний туберкульоз» на 100 тис. населення зросла на 23,7% порівняно з 2013 роком. Це свідчить про неповне використання наявного трудового потенціалу суспільства та додаткові витрати з бюджету для його лікування.

Інвалідність в Україні досить часто зумовлює передчасну смертність населення, особливо чоловіків працездатного віку. Взаємодія прямих демографічних втрат (смертність) з непрямими (захворюваність, інвалідність, травматизм) кількісно та якісно деформує трудовий потенціал населення України. За період дослідження кількість інвалідів зменшилась на 196,1 тис. осіб, або на 6,9%, що є позитивною тенденцією.

Крім загальних та соціально небезпечних, досить поширеними є професійні захворювання, і якщо перші впливають на формування трудового потенціалу, то другі безпосередньо пов'язані з особливостями його реалізації.

Таблиця 3

Професійна захворюваність в Україні за 2013–2017 роках

Роки	Кількість постраждалих, тис.	Рівень на 1 тис. працюючих
2013	8,5	0,9
2014	5,0	0,6
2015	4,4	0,6
2016	4,4	0,6
2017	4,1	0,6

Зміни відбулися лише у 2014–2017 роках у зв'язку зі зміною бази порівняння, оскільки аналіз здійснювався без урахування професійних захворювань, які сталися на підприємствах, що розташовані в населених пунктах, на території яких органи державної влади тимчасово не здійснюють або здійснюють не в повному обсязі свої повноваження згідно з Розпорядженням КМУ від 7 листопада 2014 року № 1085-р [14]. Найбільша кількість профзахворювань відзначається у вугільній про-

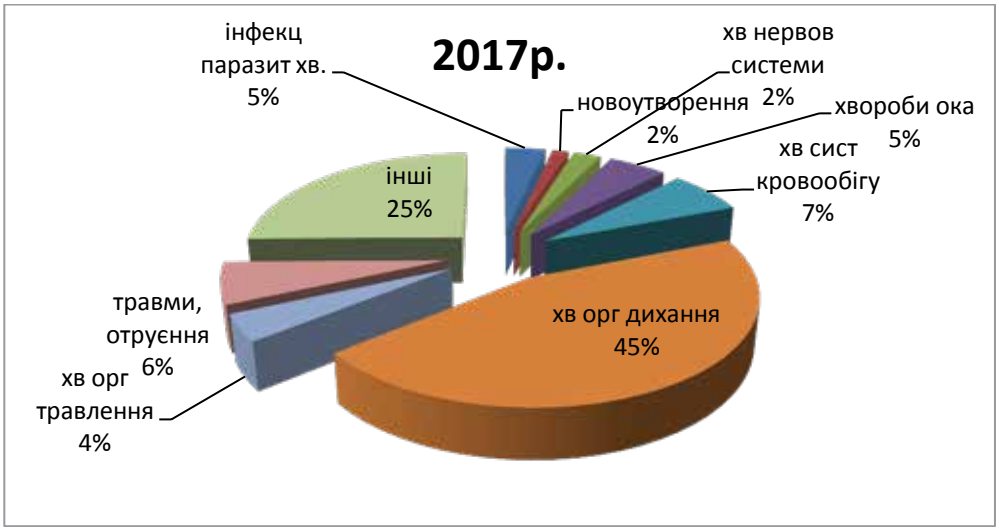


Рис. 7. Структура всіх захворювань населення України на 100 тис. осіб за 2017 рік

Таблиця 2

Захворювання населення України на активний туберкульоз за 2013–2017 роки, осіб

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Кількість хворих з діагнозом, встановленим уперше в житті, на 100 тис. населення	68,0	59,6	56,0	54,8	52,0
зокрема, з діагнозом активний туберкульоз на 100 тис. населення	64,6	56,6	53,3	51,9	49,3
Кількість хворих, які перебували на обліку у медичних закладах на кінець року на 100 тис. населення	105,2	90,5	85,1	82,4	77,0

мисловості, адже в загальній структурі її частка сягає 79% [5]. Це впливає на суттєве зниження кількості постраждалих та рівня професійної захворюваності загалом по Україні, оскільки облік не ведеться на територіях, що спеціалізуються на видобуванні кам'яного вугілля.

Проаналізуємо основні показники охорони здоров'я населення України.

Проблеми підтримання здоров'я, зниження рівня захворюваності, подовження періоду працездатності вирішуються медичною галуззю, стан якої сьогодні не можна вважати задовільним. Тенденції, що простежуються, набувають загрозливого характеру. Зокрема, кількість лікарів на 10 тис. населення зменшилась на 3,9 тис., середнього медичного персоналу – на 12 тис. Відповідно, за цей проміжок часу кількість лікарняних закладів скоротилась на 0,5 тис., а кількість лікарняних ліжок – на 14,9 тис., також зменшилась кількість лікарняних амбулаторно-поліклінічних закладів.

Основна причина жалюгідного стану галузі полягає в недофінансуванні та неефективному використанні коштів. Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я за п'ятирічний період коливаються в межах 4,2–3,43% ВВП, що не дає змогу суттєво підняти галузь охорони здоров'я [15].

Проведене дослідження з'ясувало, що Україна не зможе забезпечити економічне зростання шляхом приросту чисельності зайнятих в економіці, тому має забезпечити ефективне використання якісних характеристик трудового потенціалу, а саме рівня освіти, перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Аналіз якісних характеристик трудового потенціалу характеризує, що частка економічно активного населення з вищою освітою в Україні постійно зростає: якщо у 2013 році повну вищу освіту мали 27,8% осіб (рис. 8), то у 2017 році – 32,4%. Водночас в Ірландії 37% населення мають вищу освіту, у Великобританії – 38%, США – 42%, в Японії – 45%, в Ізраїлі – 46%, у Канаді – 51% [16].

В абсолютному вимірі кількість осіб з вищою освітою в Україні також зростає. Натомість зменшується чисельність економічно активного населення з повною середньою освітою, хоча його частка в загальній сумі залишається майже

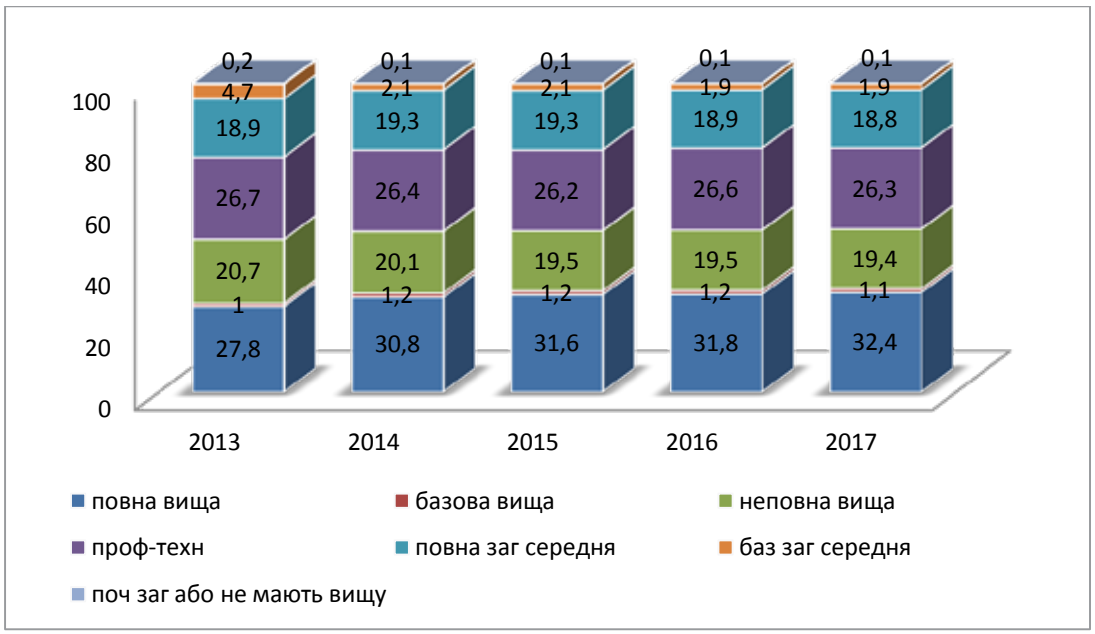


Рис. 8. Структура економічно активного населення України за рівнем освіти (тис. осіб)

Таблиця 4

Основні показники охорони здоров'я населення України за 2013–2017 роки, тис.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Кількість лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення	48,0	43,5	43,7	44,0	44,1
Кількість середнього медичного персоналу на 10 тис. населення	97,4	88,6	87,3	86,5	85,4
Кількість лікарняних закладів	2,2	1,8	1,8	1,7	1,7
Кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення	88,0	78,5	78,1	74,3	73,1
Кількість лікарняних амбулаторно-поліклінічних закладів	10,8	9,8	10,0	10,2	10,4

незмінною (на рівні 18,8%), аналогічна ситуація спостерігається з професійно-технічною освітою (26,3%). Чисельність осіб з базовою, початковою загальною середньою та без освіти постійно зменшується, зокрема чисельність осіб без освіти з 2013 року зменшилася втричі.

Згідно з даними табл. 5 за досліджуваний період відбулося суттєве скорочення чисельності учнів, зокрема у звітному році – на 42% проти рівня 2000 року і на 6,7% порівняно з 2013 роком. Як наслідок, кількість загальноосвітніх навчальних закладів зменшилась на 27,1% і на 16,1% відповідно. Така ситуація спричинила скорочення ВНЗ I–II рівнів акредитації на 44%, а кількості їх студентів – більш як наполовину. Щодо вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, то простежується тенденція їх зменшення на 8,3% порівняно з 2000 роком.

Ці факти свідчать про зростання якісних параметрів трудового потенціалу, що є позитивним для ефективного використання трудових ресурсів за реалій скорочення демографічної складової.

Розглянемо динаміку показників щодо професійно-технічної освіти в країні.

За 2000–2017 роки заклади, що надають послуги професійно-технічної освіти, скоротились на 214 одиниць, що склало 22,1%.

Це зумовлене зменшенням учнівського контингенту на 255,2 тис., або на 48,6%. Підготовка кадрів робітничих професій у 2017 році скоротилась майже вдвічі.

Підсумовуючи результати дослідження, ми встановили, що система професійної освіти не відповідає потребам економіки України. Виявлено, що протягом останніх років чисельність студентів, що навчалися у вищих навчальних закладах III–IV рівня акредитації, у 2,5 рази переважала чисельність учнів, що навчалися в професійно-технічних закладах країни.

Сьогодні за індексом рівня освіти (Education Index), який вимірює здобутки країни з точки зору досягнутого рівня освіти її населення, Україна посідає 44 місце серед 189 країн світу (у 2013 році вона займала 30 позицію [17]), що є досить непоганим результатом, хоча вона й відстала від таких країн пострадянського простору (з якими свого часу мала однакові стартові можливості), як Росія (32 місце), Латвія (21), Польща (22), Білорусь (30), Литва (10), Естонія (20 місце). Крім того, Україна увійшла до рейтингу 50 країн світу за індексом ефективності національних систем освіти (Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment), зайнявши 42 позицію [18].

Витрати на освіту в Україні постійно зростають, принаймні номінальна величина, як і їхня частка в сумі загальних видатків зведеного бюджету та частка в сумі ВВП у 2000–2010 роки, але з 2014 року показники почали зменшуватися, а у 2017 році вони становили 16,8% загальних видатків зведеного бюджету і 6,0% ВВП (рис. 10).

Остання величина забезпечила Україні 57 позицію серед 157 країн у світовому рейтингу за рівнем витрат на освіту, залишивши позаду такі країни, як Польща (5,1%, 64 позиція), Німеччина (4,6%, 79 позиція), Білорусь (4,5%, 83 позиція), Росія (4,1%, 98 позиція), Японія (3,8%, 104 позиція). З огляду на те, що ці країни стоять вище в освітньому рейтингу, це свідчить про неефектив-

Таблиця 5

Співвідношення кількості загальноосвітніх та вищих навчальних закладів України за 2013–2017 роки

Навчальний рік	Загальноосвітні навчальні заклади		Вищі навчальні заклади			
			I–II рівнів акредитації		III–IV рівнів акредитації	
	усього	у них учнів, тис.	усього	у них студентів, тис.	усього	у них студентів, тис.
2000–2001	22 210	6 761	664	528	315	1 403
2013–2014	19 294	4 204	478	329	325	1 724
2014–2015	17 604	3 757	387	251	277	1 438
2015–2016	17 337	3 783	371	230	288	1 375
2016–2017	16 858	3 846	370	217	287	1 369
2017–2018	16 180	3 922	372	209	289	1 330

Таблиця 6

Професійно-технічні навчальні заклади України за 2013–2017 роки

Показник	2000 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Кількість закладів	970	968	814	798	787	756
Кількість учнів, тис.	524,6	391,2	315,6	304,1	285,8	269,4
Прийнято учнів, тис.	307,3	225,2	178	176,6	157,9	146,9
Підготовлено кваліфікованих робітників, тис.	266,8	227,3	182	165	152,8	141,3

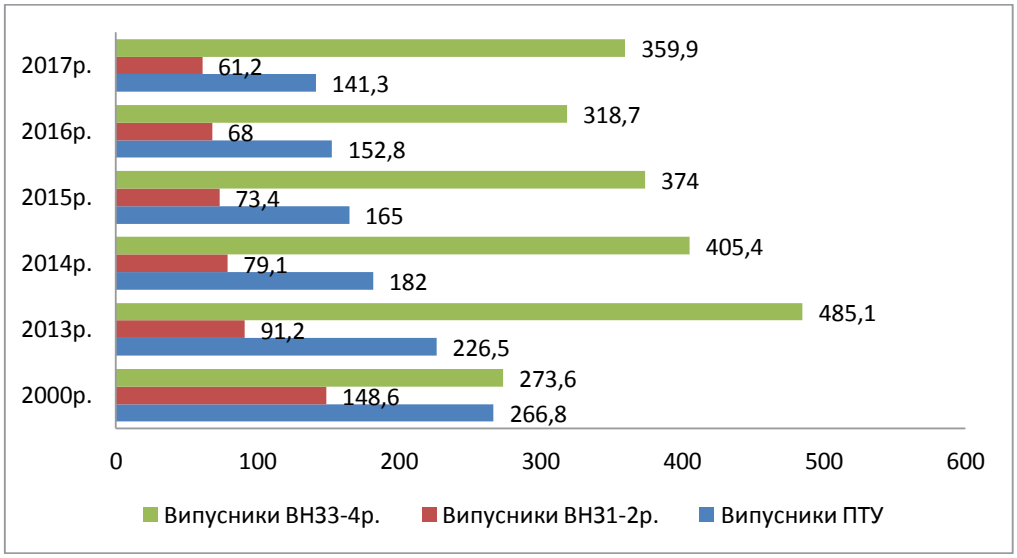


Рис. 9. Динаміка випускників ПТУ та ВНЗ I–IV рівнів акредитації України за 2000–2017 роки

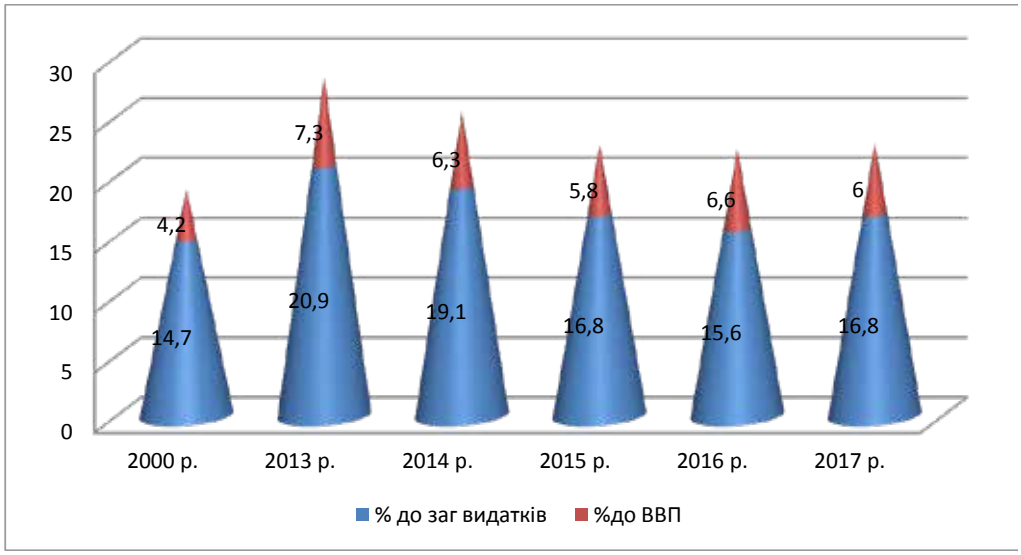


Рис. 10. Видатки зведеного бюджету України на освіту

Джерело: [19; 20]

ність витрачання коштів на освіту в Україні порівняно з ними.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження чинників формування трудового потенціалу виявило сталу тенденцію до скорочення чисельності населення України. В структурі переважає економічно активне населення. Зростання коефіцієнтів демографічного навантаження свідчить про збільшення навантаження на осіб працездатного віку. Встановлено тенденцію до старіння нації, як наслідок, різкого скорочення трудового потенціалу країни в майбутньому.

Для країни характерний звужений тип відтворення населення. На фоні збільшення загального рівня смертності в Україні зростають втрати новонароджених. За рівнем смертності наша держава перебуває на шостому місці у світі, за рівнем народжуваності – 190 місці. Трудовий потенціал країни майже на 50% сформований з осіб старше 40 років. Така вкрай неефективна вікова структура суттєво обмежує можливості трудового потенціалу, оскільки його «молода» частина складає трохи більше третини загальної чисельності.

Посилення тенденції до міжнародних трудових міграцій погіршує без того складну демографічну ситуацію, закручуючи спіраль депопуляції, що, зрештою, руйнівно діє на трудовий потенціал країни, його склад і структуру.

Дослідження медичної складової формування трудового потенціалу суспільства виявило, що

населенню надаються медичні послуги на незадовільному рівні, що зумовлене недофінансуванням та неефективним використанням коштів. Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я складають 3,43% ВВП. Зростання поширюваності хворіб негативно впливає на якість трудового потенціалу, працездатність людей, що знижує продуктивність праці та спричинює неповне використання частини трудового потенціалу суспільства.

Проведене дослідження з'ясувало, що Україна не зможе забезпечити економічне зростання шляхом приросту чисельності зайнятих в економіці, тому має забезпечити більш ефективне використання якісних характеристик трудового потенціалу, зокрема рівня освіти, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Частка економічно активного населення з вищою освітою в Україні становить 32,4%, що відповідає рівню високорозвинених країн. Встановлено, що система професійної освіти не відповідає потребам економіки України, зокрема чисельність студентів, що навчалися у вищих навчальних закладах III–IV рівня акредитації, в 2,5 рази переважала чисельність учнів професійно-технічних закладів. Витрати на освіту в Україні становили 6,0% ВВП, що забезпечили їй 57 позицію серед 157 країн у світовому рейтингу за рівнем витрат на освіту. Однак кошти на освіту витрачаються неефективно порівняно з Польщею, Німеччиною, Білоруссю, Росією, Японією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2014. 533 с.
2. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2015. 585 с.
3. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 574 с.
4. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 610 с.
5. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 540 с.
6. Список стран по уровню рождаемости. Рейтинг коэффициентов рождаемости государств мира (по данным ЦРУ). *Nonews*. URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/birth (дата звернення: 15.06.2019).
7. Список стран по уровню смертности. Рейтинг государств мира по уровню смертности. *Nonews*. URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/death (дата звернення: 15.06.2019).
8. Економічна активність населення України 2017 : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 205 с.
9. Список стран по продолжительности жизни. Рейтинг государств мира по ожидаемой продолжительности жизни (2017). *Nonews*. URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/lifetime (дата звернення: 15.06.2019).
10. Сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.06.2019).
11. Міграційний профіль України за 2017 рік. URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2017.pdf (дата звернення: 15.06.2019).
12. Богатирьов К. Теоретичні аспекти розвитку та оцінки трудового потенціалу. *Агросвіт*. 2013. № 1. С. 31–34.
13. Сайт Міністерства закордонних справ України. URL: http://www.mfa.gov.ua (дата звернення: 15.06.2019).
14. Про затвердження переліку населених пунктів, на території яких органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження, та переліку населених пунктів, що розташовані на лінії зіткнення : Розпорядження КМУ від 7 листопада 2014 року № 1085-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/1085-2014-%D1%80 (дата звернення: 15.06.2019).
15. Руденко В. Сучасний стан фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 19. С. 1129–1137.
16. Країни із найвищим рівнем освіти / Rate1. Перша рейтингова система. URL: http://rate1.com.ua/ua/ekonomika/2342 (дата звернення: 15.06.2019).
17. Рейтинг стран мира по уровню образования / Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 23 апреля 2019 года). URL: http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info (дата звернення: 15.06.2019).
18. Рейтинг эффективности национальных систем образования по версии Pearson / Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 23 апреля 2019 года). URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-index-of-cognitive-skills-and-educational-attainment/info (дата звернення: 15.06.2019).
19. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 171 с.
20. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 208 с.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 rik: Statystychnyi zbirnyk [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013], Kyiv : Derzhanalitinform.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 rik: Statystychnyi zbirnyk [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014], Kyiv : Derzhanalitinform.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2015 rik: Statystychnyi zbirnyk [Statistical Yearbook of Ukraine for 2015], Kyiv : Derzhanalitinform.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik: Statystychnyi zbirnyk [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016], Kyiv : Derzhanalitinform.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik: Statystychnyi zbirnyk [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017], Kyiv : Derzhanalitinform.

6. Spisok stran po urovnyu rozhdaemosti. Reyting koeffitsientov rozhdaemosti gosudarstv mira (po dannym TsRU) [List of countries by birth rate. Rating of fertility rates of the states of the world]. Available at: https://nonews.co/directory/lists/countries/birth (accessed: 15 June 2019).

7. Spisok stran po urovnyu smertnosti. Reyting gosudarstv mira po urovnyu smertnosti [List of countries by mortality rate. The rating of the states of the world in the level of mortality]. Available at: https://nonews.co/directory/lists/countries/death (accessed: 15 June 2019).

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Ekonomichna aktyvnist naselennia Ukrainy 2017 [Economic activity of the population of Ukraine in 2017], Kyiv : Derzhanalitinform.

9. Spisok stran po prodolzhitel'nosti zhizni. Reyting gosudarstv mira po ozhidaemoy prodolzhitel'nosti zhizni (2017) [The list of countries by the duration of life. The rating of the states of the world for the expected life expectancy]. Available at: https://nonews.co/directory/lists/countries/lifetime (accessed: 15 June 2019).

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed: 15 June 2019).

11. Mihratsiinyi profil Ukrainy za 2017 rik [Ukraine's migration profile for 2017]. Available at: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2017.pdf (accessed: 15 June 2019).

12. Bohatyrov K. (2013) Teoretychni aspekty rozvytku ta otsinky trudovoho potentsialu [Theoretical aspects of the development and evaluation of labor potential]. Ahrosvit, no. 1, pp. 31–34.

13. Sait Ministerstva zakordonnykh sprav Ukrainy [Website of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine]. Available at: http://www.mfa.gov.ua (accessed: 15 June 2019).

14. Pro zatverdzhennia pereliku naselenykh punktiv, na terytorii yakykh orhany derzhavnoi vlady tymchasovo ne zdiisniuiut svoi povnovazhennia, ta pereliku naselenykh punktiv, shcho roztashovani na linii zitknennia : Rozporiadzhennia KMU vid 7 lystopada 2014 r. № 1085-r. [On approval of the list of settlements in the territory of which the state authorities temporarily do not exercise their powers, and the list of settlements located on the line of collision: The CMU resolution dated November 7, 2014 No. 1085-p.]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1085-2014-%D1%80 (accessed: 15 June 2019).

15. Rudenko V. (2018) Suchasnyi stan finansovoho zabezpechennia okhorony zdorovia v Ukraini [The current state of financial security of health care in Ukraine]. Ekonomika i suspilstvo, vol. 19, pp. 1129–1137.

16. Krainy iz naivyshchym rivnem osvity [Countries with the highest level of education]. Available at: http://rate1.com.ua/ua/ekonomika/2342 (accessed: 15 June 2019).

17. Reyting stran mira po urovnyu obrazovaniya [Rating of the world by level of education]. Available at: http:// gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info (accessed: 15 June 2019).

18. Reyting effektivnosti natsional'nykh sistem obrazovaniya po versii Pearson [Pearson National Education Efficiency Rating]. Available at: http://gtmarket.ru/ratings/global-index-of-cognitive-skills-and-educational-attainment/info (accessed: 15 June 2019).

19. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2015/16 navchalnoho roku: Statystychnyi biuleten [The main indicators of the demonstration of the military mortgages of Ukraine on the cob of 2015/16 primary school], Kyiv : Derzhanalitinform.

20. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2016/17 navchalnoho roku: Statystychnyi biuleten [The main indicators of the demonstration of the military mortgages of Ukraine on the cob of 2016/17 primary school], Kyiv : Derzhanalitinform.

Andreitseva Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management
and Labour Economics
Kamianets-Podilskyi Ivan Ohiienko National University

UKRAINE'S LABOUR POTENTIAL: THE MODERN STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

The urgency of the problem. In the conditions of the formation of the information society, the increase of the competitiveness of the national economy becomes important. The main factor is the effective use of the labour potential of society. Innovation, orientation towards the future proposes new requirements to the quality of labour resources that carry out socially useful activities. Therefore, the analysis of the formation and development of Ukraine's labour potential is an urgent problem and needs to be improved.

The purpose of the article. The purpose of the article is analysis of the current state; identify trends and prospects for the development of Ukraine's labour potential.

Methodology. The methodological and informational basis of the study are articles of scientists, which highlight issues of statistical evaluation of the labour potential of society, its subsystems, materials of periodicals, Internet resources on these issues. In conducting the study, the methods of system and logical analysis, the method of generalization of information, comparative analysis, structural-dynamic analysis, and the method of visualizing information using graphs and tables were used.

Results. Labour potential of the country is a socio-economic category, which characterizes the labour capacity of the country's population for productive labour. The analysis of the demographic factors of the formation of labour potential has revealed a tendency to reduce the population of Ukraine, the ageing of the nation, which in the future will negatively affect the quantitative and qualitative composition of labour resources. The country is characterized by a narrowed type of population reproduction. In terms of mortality, our state is in sixth place in the world. The dynamics of migratory flows indicates the outflow of economically active population beyond the country and leads to the loss of the most productive, young and educated part of the labour potential. The study of the medical component revealed deterioration in the health of the population of the country, which reduces labour productivity and causes the non-use of the labour potential of society. The analysis of qualitative characteristics of labour potential has established that the share of economically active population with higher education in Ukraine is constantly increasing. These facts indicate an increase in the qualitative parameters of labour potential, which is positive for the realization of the reduction of the demographic component.

Value/originality. As a result of the comparative analysis of the factors of the formation of Ukraine's labour potential, it was found that changes in it are influenced by the demographic, medical and educational subsystems. For an objective vision of the situation, when conducting a statistical analysis of the labour potential of society, it is necessary to take into account the whole complex of quantitative and qualitative indicators of the formation of labour potential.

ЗМІСТ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

CONTENT OF MAIN CONCEPTS OF INCLUSIVE EMPLOYMENT

УДК 331.5

Лєбєдєва Д.О.
викладач циклової комісії
загальноекономічних дисциплін
Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного
університету внутрішніх справ

У статті констатовано, що концепція інвалідності, створена на основі здоров'я та медицини, перетворилась на розгляд соціальних аспектів інвалідності, що підкреслює визнання різних обмежень та всебічну участь інвалідів у соціальному та економічному житті. Розглядаючи історію визначення інвалідності, можемо сказати, що медичні, професійні та соціальні аспекти компенсуються соціально-економічними аспектами, які нещодавно стали переважати, тому на основі класифікації осіб з обмеженими можливостями акцент робимо на осіб, здатних до продуктивної праці. Обґрунтовано, що зайнятість осіб з обмеженими можливостями базується на процесах інтеграції та інклюзії, які отримали сутнісні характеристики, основні подібності та смислові відмінності, а також визначено вплив цих парадигм на процес зайнятості осіб вищеназваної категорії, що вимагає уточнення сутності поняття «інклюзивна зайнятість».

Ключові слова: *інклюзивна зайнятість, інклюзія, інтеграція, інвалід, особи з обмеженими можливостями, ринок праці, суб'єкти ринку праці.*

В статье констатировано, что концепция инвалидности, созданная на основе здоровья и медицины, превратилась в рассмотрение социальных аспектов инвалидности, что подчеркивает признание разных ограничений и всестороннее участие инвалидов в социальной и экономической жизни. Рассматривая историю определения инвалидности, можем сказать, что медицинские, профессиональные и социальные аспекты компенсируются социально-экономическими аспектами, которые недавно стали преобладать, поэтому на основе классификации лиц с ограниченными возможностями акцент делаем на лиц, способных к производительному труду. Обосновано, что занятость лиц с ограниченными возможностями базируется на процессах интеграции и инклюзии, которые получили сущностные характеристики, основные сходства и смысловые различия, а также определено влияние этих парадигм на процесс занятости лиц вышеназванной категории, что требует уточнения сущности понятия «инклюзивная занятость».

Ключевые слова: *инклюзивная занятость, инклюзия, интеграция, инвалид, лица с ограниченными возможностями, рынок труда, субъекты ринка труда.*

The article states that the concept of disability, created on the basis of health and medicine, has become a consideration of the social aspects of disability, which emphasizes the recognition of various restrictions and the full participation of people with disabilities in social and economic life. Considering the history of the definition of disability, we can say that the medical, professional and social aspects are offset by socio-economic aspects that have recently become dominant. Therefore, in this article it seems necessary to delineate the content of the categories of "persons with disabilities" in a narrow and broad sense. Under the narrow interpretation of this notion, persons with disabilities become synonymous with the term "persons with disabilities". In broad terms, persons with disabilities, in addition to persons with disabilities, include all other people with a deviation from normal health without identifying the nature of these abnormalities, limitation of life and obtaining the status of disabled persons. In the light of the foregoing, the concept of "person with disabilities" in the article will be used exclusively in the narrow sense as a synonym for the term "invalids", which are capable of productive labor. It is substantiated that employment of people with disabilities is based on the processes of integration and inclusiveness, which have received essential characteristics, the main similarities (employment of ordinary and "special" people, where the main goal for employers is to maintain a balance between the value of work and its productivity) and semantic differences (attitude towards a worker with disabilities, target audience, demands from employers, interaction between the participants in the "special" labor market, the role of the labor market actors), as well as The influence of these paradigms on the employment process of persons of the aforementioned category is determined, which requires a clear refinement of the concept of "inclusive employment". On the basis of a combination of initial concepts it is established that this is a complex of socio-economic relations ensuring the provision of this category of people with workplaces and their participation in work activities in order to obtain the necessary material assets and social integration.

Key words: *inclusive employment, inclusion, integration, disabled, persons with disabilities, labor market, subjects of the labor market.*

Постановка проблеми. На ринку праці існують категорії населення, які з низки причин володіють низькою конкурентоспроможністю і, як наслідок, мають низький рівень зайнятості. Повною мірою це стосується інвалідів. Робота забезпечує незалежність людини як в матеріальному, так і в моральному аспектах, що є особливо важливим для інвалідів. Багато громадян з обмеженими можливостями здоров'я, які мають групу інвалідності, не завжди можуть знайти роботу. Причинами можуть бути недоступність робочих місць через наявність фізичних бар'єрів, відмова роботодавця в прийомі на роботу через інвалідність, психологічні особливості самого здобувача, його недостатня кваліфікація.

Інваліди часто стикаються з проблемами під час пошуку роботи, тому держава повинна проводити політику інтеграції осіб цієї категорії громадян у сферу працевлаштування. Крім залучення додаткової робочої сили, працевлаштування інвалідів вирішує питання їх соціальної інтеграції, оскільки ізольованість від суспільства – це одна з найважливіших проблем цієї категорії осіб. Прагнення до суспільно-корисної праці – це природна потреба безлічі інвалідів, а їх працевлаштування є основною складовою реабілітації.

Завдання включення інвалідів у трудову діяльність, а саме інклюзивна зайнятість, привертає особливу увагу вчених, перш за все вимагає приділення уваги широкій проблемі визначення та використання щоденних термінів, пов'язаних з інвалідністю, що визначило актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження становлять наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених. Розв'язок теоретико-методологічних проблем та

практичних рекомендацій щодо розвитку ринку праці здійснено в працях Д. Богині, Е. Лібанової, О. Грішнової, Н. Лук'янченко, О. Волкової та інших науковців.

Питання зайнятості та працевлаштування інвалідів розглянуті в працях С. Кавокіна, В. Котова, М. Новікова, Н. Присецької, П. Романова, І. Філіпової. У публікаціях цих авторів розглядаються підходи до забезпечення зайнятості інвалідів, проблеми професійної реабілітації цієї категорії населення, проте не відображаються дослідження заходів державної політики зайнятості щодо інвалідів та факторів їх зайнятості повною мірою. Правові аспекти працевлаштування та зайнятості інвалідів висвітлені в працях Г. Корнійчука, О. Парягіної. Соціальні особливості інвалідів як соціальної групи та парадигми інвалідності розглянуті О. Андрєєвою, Т. Поповою. Серед зарубіжних дослідників вивченням ринку праці інвалідів, нормативно-правового регулювання сприяння їх зайнятості займалися Д. Біркенбах, Д. Бреддок, Д. Вільямс, Д. Крус, Д. Лорд, М. Олівер, Л. Ровба, Д. Хотчкіс. Незважаючи на значну кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених, системно-діалектичні засади сутності інклюзивної зайнятості залишаються практично недослідженими, що визначило вибір, мету та змістовну спрямованість дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у всебічному аналізі змісту базових понять інклюзивної зайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке дослідження розумно почати з визначення основних понять, до яких слід віднести поняття «інвалід», «людина з обмеженими можливостями», «інклюзія», «інтеграція», «інклюзивна зайнятість».

Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) зробила суттєвий внесок у визначення поняття «інвалід». У 1980 році ВООЗ під керівництвом П. Вуда сформулювала офіційне визначення інвалідності (International Classification of Impairment, Disability and Handicap, ICIDH). Обґрунтовано різницю між пошкодженням (порушенням) и гандикапом. Пошкодження спричиняє «ненормальне» функціонування органу або частини тіла, що обмежує щоденну психічну або фізичну працездатність людини. Гандикап визначається як обмеження виконання конкретних соціальних ролей, адаптації людини в суспільстві за рахунок фізичних, розумових, психологічних, соціальних процесів, а іноді їх симбіозу. Ця типологія передбачає наявність фізичної та психологічної «нормальності», інвалідність – відхилення від наявних норм, що стосуються фізичного та психічного функціонування людини.

Стандартні правила щодо вирівнювання можливостей для людей з особливими потребами, прийняті Генеральною Асамблеєю ООН у 1993 році, зазначають, що наприкінці 1960-х – на початку 1970-х років організації інвалідів у деяких країнах почали формулювати нові концепції інвалідності. Вона вказує на те, що обмеження, які впливають на людей з особливими можливостями, пов'язані зі структурою середовища, в якому вони живуть, і ставленням суспільства. З тих пір все частіше говорять про соціальне визначення інвалідності, визнаючи що інвалідність є результатом бар'єрів, з якими стикається інвалід. Вперше інвалідність була визначена з точки зору відносин між особами з обмеженими можливостями (ООМ) та середовищем, в якому вони живуть, у Глобальній програмі дій для інвалідів, прийнятій Генеральною Асамблеєю в 1982 році. Пізніше визначили поняття «інвалідність», наприклад, у класифікації Всесвітньої організації охорони здоров'я (2001 рік) [1].

Визначення, розроблені досі в рамках Міжнародної класифікації інвалідності, прийнятої Всесвітньою організацією охорони здоров'я, не є цілком адекватними, оскільки вони недостатньо пояснюють взаємодію між соціальними умовами та очікуваннями й можливостями особистості.

Таким чином, європейське визначення більш-менш точно намагається показати насамперед зобов'язання надавати допомогу людям, які можуть зіткнутися з труднощами під час її самостійного отримання; це вказує на те, що така людина має менше шансів задовольнити свої основні життєві потреби, ніж інші [2].

Визначення, запропоноване ВООЗ, було звинувачене у скороченні проблем людей з обмеженими можливостями лише до медичних питань, отже, чіткому ігноруванні соціальних та культурних аспектів, пов'язаних з інвалідністю. Робота в цій сфері, яка тривала багато років, привела до створення Міжнародної класифікації функціонуючої інвалідності та здоров'я (ICF) 2001 року. Вона відображає чітку зміну суспільного ставлення до інвалідності.

Серед багатьох підрозділів, що використовуються під час визначення інвалідності, необхідно згадати насамперед медико-соціальний підхід до інвалідності. Це також видно в описаних нижче класифікаціях ВООЗ та ООН, адже в медичній моделі проблеми, з якими стикаються люди з інвалідністю, є прямим наслідком хвороби або травми. Отже, інвалідність є особистою трагедією конкретної людини. З соціальної точки зору інвалідність виникає внаслідок обмежень, яких зазнають ті, хто постраждав, таких як індивідуальні упередження, складний доступ до комунальних будівель, невідповідна транспортна система та рішення на ринку праці, за винятком людей з обмеженими можливостями. Причиною інвалідності є не особистість, а соціальні та економічні бар'єри. Інвалідність є наслідком бар'єрів, з якими стикається

інвалід [3, с. 20]. Соціальний спосіб спостерігати за інвалідністю чітко домінує протягом багатьох років у міжнародних документах і поступово переходить до національного законодавства з різним ступенем успіху.

Для цього дослідження найбільш цікавим є економічне визначення, за яким інвалідність розглядається за кількістю соціальних витрат і результатів їх праці. Люди з інвалідністю стають причиною збільшення витрат у зв'язку з певними потребами (лікування, реабілітація, матеріальна допомога) та їхньою обмеженою продуктивністю на роботі (менше навантаження, добір робочих операцій) порівняно зі здоровими людьми, що приводить до клопоту.

Такі визначення є схожими між собою, адже вони визначають проблему інвалідності в межах особи (лише як її власну). Ці точки зору мають серйозне негативне значення, що виявляється в негативній оцінці (знецінення особи з інвалідністю, її можливостей); розрізненні та відстороненні, тобто ізоляції та дискримінації; зайвому клопоті; орієнтування на медичний аспект під час визначення проблем і потреб.

Суспільство залишає людей з інвалідністю наодинці, піддає дискримінації. Наступне визначення (соціально-політичне) кардинально змінює уявлення про інвалідність та інтерпретацію цього поняття. Принципова відмінність його від інших визначень полягає у виведенні інвалідності з індивідуальної сфери та перенесенні її у сферу соціального оточення [4].

Таким чином, ВООЗ у 2001 році знову визначила концепцію інвалідності в «Міжнародній класифікації інвалідності та функціонування здоров'я» (МКФ). Цього разу враховано соціальний аспект інвалідності та обмеження, пов'язаний з участю у суспільному житті. У МКФ інвалідність розуміється як «багатовимірне явище, що є результатом взаємодії людей з їхнім фізичним та соціальним оточенням» [3, с. 22].

Повертаючись до поставленого питання про співвідношення досліджуваних понять, можемо констатувати, що всі інваліди є одночасно особами з обмеженими можливостями здоров'я. При цьому зворотне твердження не буде правильним, оскільки не всі ООМ є інвалідами, адже, по-перше, їх відхилення від нормального здоров'я можуть мати короткочасний та зворотній характер; по-друге, згадані відхилення не породжують істотних обмежень під час реалізації життєво важливих функцій в ключових сферах життєдіяльності; по-третє, ООМ можуть не отримувати офіційний статус інвалідів з обов'язковим соціальним захистом (рис. 1).

У наведеній класифікації (рис. 1) для визначення конкретних видів інвалідності використовується, наприклад, такий поділ: люди з психічними

Рис. 1. Класифікація осіб з обмеженими можливостями (у широкому розумінні)

Джерело: доопрацьовано автором на основі джерела [4]

розладами (тобто з вадами розумового розвитку та психічними захворюваннями); люди з фізичними вадами (тобто з руховими порушеннями, пошкодженням органів мотора); із сенсорними порушеннями (люди з сенсорними розладами, зокрема сліпі та слабозорі люди, глухі та слабочулі); комплексна інвалідність.

Використовуючи критерії для визначення конкретних видів інвалідності, можемо також розрізняти людей з хронічними захворюваннями внутрішніх органів, наприклад серцево-судинними захворюваннями.

У ситуації, коли критерієм поділу є період життя, в якому сталась інвалідність, виділяються ООМ від народження або дуже раннього дитинства; люди з обмеженими можливостями, що отримали пошкодження здоров'я в різні періоди свого життя, серед яких є люди з обмеженими можливостями внаслідок різних захворювань, через професійні захворювання та нещасні випадки на виробництві, нещасні випадки, пов'язані з військовими діями, а також змін, викликаних старінням тіла та хворобами старості.

Також слід розрізняти біологічну та юридичну непрацездатність. Справді, не кожна людина з обмеженнями, що виникають внаслідок пошкодження органу або його придатності, визнається законом інвалідом. Це означає так звану біологічну непрацездатність, тому відчувається кимсь, хоча вона не була юридично санкціонована. З іншого боку, не кожна людина із сертифікатом інвалідності повинна відчувати себе інвалідом.

Отже, необхідно розмежовувати зміст категорій «особи з обмеженими можливостями» у вузькому та широкому розуміннях. В рамках вузького трактування поняття ООМ стають синонімом інвалідів. У широкому плані ООМ, крім інвалідів, включають усіх інших людей, що мають відхилення від нормального стану здоров'я, без визначення характеру цих відхилень, обмежень у життєдіяльності та отримання офіційного статусу інвалідів. У зв'язку з вищесказаним у статті поняття «ООМ» буде використовуватися виключно у вузькому сенсі як синонім терміна «інваліди».

Крім того, в науковій літературі актуалізуються такі головні поняття, як «інклюзивна зайнятість», «інклюзія», «інтеграція», але ці поняття та їх практичне застосування дуже поширені в дослідженнях, пов'язаних з особливостями інклюзивної освіти. Однак, на нашу думку, такі ж поняття можуть бути широко використані під час вирішення проблем зайнятості людей з обмеженими можливостями. Перше поняття означає процес, за якого ринок праці розуміється як система соціально-економічних відносин [5], яка намагається підлаштуватися під кожного учасника таких відносин (працівника, роботодавця та суспільство (організації та інститути)) задля реалізації здатності до праці, забезпечення соціальних гарантій, узгодження інтересів сторін трудових відносин, інтересів держави, правового регулювання умов найму тощо. Якщо таке насправді станеться, держава отримає повну інклюзію, тобто включення всіх бажаючих, як звичайних, так і «особливих» («інклюзивна зайнятість»), в реалізацію творчого хисту, знань та досвіду в суспільному виробництві задля отримання ними необхідних матеріальних засобів і соціальної інтеграції, в якій відбувається щось на кшталт природного відбору, в результаті якого в суспільстві збільшується чисельність «особливих» людей, що володіють максимальною пристосованістю, тоді як чисельність таких же людей з несприятливими ознаками зменшується.

В сучасних умовах успіхи інклюзивної зайнятості досить сумнівні. У зв'язку з цим поняття «інклюзія» набуває досить негативного змісту. Однак якого би змісту не набував цей процес, він у суспільстві неминучий, що перш за все пов'язане з тим, що майже 80% людей з обмеженими можливостями в Україні складають люди працездатного віку. Понад 2,6 млн. людей в нашій державі мають статус особи з інвалідністю. Це становить 6,25% загальної чисельності населення. На жаль, чисельність осіб цієї категорії щороку зростає, зокрема, у 2018 році вона зросла на 1,2% порівняно з 2017 роком. Станом на 1 січня 2018 року питома вага осіб, які мають I групу інвалідності, склала 8,94% (235,4 тис. осіб), II групи – 34,12% (899,2 тис осіб), III групу – 50,91% (1 341,9 тис. осіб). Найпоширенішими хворобами, які призводять до інвалідності, є хвороби системи кровообігу (24,4%), новоутворення (20%), хвороби кістково-м'язової системи (11,1%), хвороби очей (3,7%), ендокринні хвороби, розлади харчування та порушення обміну речовин (4,2%) [6]. Крім того, зростання останнім часом ще стається у зв'язку із ситуацією в країні, яка складається в АТО, адже більшість молодих людей стають «особливими» людьми.

Під час аналізування різних підходів до понять «інклюзія» та «інтеграція» можна виділити як схожість, так і відмінності цих стадій. Головною подібністю вищезазначених стадій є працевлаштування звичайних та «особливих» людей, під час якого головною метою роботодавців є дотримування балансу між вартістю роботи та її продуктивністю [7]. Основні відмінності між інтеграцією та інклюзією для більшої наочності представлені в табл. 1, згідно з якою відмінності в дослідженні були розділені по таких групах: ставлення до працівника з обмеженими можливостями, цільова аудиторія, вимоги, що висуваються з боку роботодавців, взаємодія учасників «особливого» ринку праці, роль суб'єктів ринку праці. Наприклад, ставлення до працівника з обмеженими можливостями як до проблеми явно не характерне для повної

Таблиця 1

Відмінності між інтеграцією та інклюзією

Показник	Інтеграція (з'єднання)	Інклюзія (включення)
Ставлення до працівника з обмеженими можливостями	Працівник з обмеженими можливостями є не стільки цінністю для роботодавця, скільки його проблемою.	Працівники з обмеженими можливостями під час працевлаштування стають членами трудового колективу й вільними від прямої та непрямої дискримінації.
Цільова аудиторія	Люди з обмеженими можливостями є переважно особами з частковою втратою обмеження життєдіяльності, які інтегруються у звичайні трудові колективи й сучасне суспільство, здатні до продуктивної праці.	Трудова діяльність для людей з обмеженими можливостями є, з одного боку, джерелом економічної свободи та базою для підвищення рівня життя інвалідів і поліпшення її якості, а з іншого боку, способом усвідомлення ролі інвалідів.
Вимоги, що висуваються всіма учасниками цього процесу	Підвищення якості трудових здібностей та ефективність професійної реабілітації інвалідів.	Залежно від групи інвалідності система визначає умови роботи на підставі індивідуальної програми реабілітації.
Взаємодії учасників «особливого» ринку праці	Об'єднання інтересів учасників освітньо-промислових груп задля реалізації проектів та програм, спрямованих на поліпшення професійної підготовки інвалідів, адаптованого до сучасних вимог технологічного та економічного розвитку підприємств за регулярної підтримки відповідних органів соціальної та професійної реабілітації інвалідів, освітніх центрів, служб зайнятості, медичних установ тощо.	
Роль суб'єктів ринку праці	Реалізація права людини на працю.	Соціалізація спрямована на включення в суспільство тих, хто повноцінно працювати не може й не може виконувати зобов'язання повною мірою.

інтеграції, тим більше, під час розгляду інтеграції як попереднього процесу інклюзії. В такому разі буде спостерігатися сегрегація. За повної інтеграції система супроводу особливих працівників повинна бути реальною, а не формальною, при цьому представники служби зайнятості повинні супроводжувати та курирувати адаптацію, а також контролювати цей процес.

Як цільову аудиторію вибираємо переважно осіб із частковою втратою обмеження життєдіяльності, які інтегруються у звичайні трудові колективи та сучасне суспільство, здатні до продуктивної праці. У зв'язку з цим у подальших дослідженнях з етичної точки зору будемо працездатних інвалідів називати працівниками з обмеженими можливостями.

У XX ст. питання інтеграції привертають до себе все більше й більше уваги, а вже наприкінці 1980-х – на початку 1990-х років з'являється Концепція «соціальної інклюзії» як процесу, спрямованого на забезпечення людям, які зазнають ризику бідності та соціального виключення, можливостей та ресурсів, необхідних для того, щоби повною мірою брати участь в економічному, соціальному та культурному житті та досягти рівня життя й добробуту відповідно до стандартів якості життя. У 1995 році на Всесвітньому саміті з питань соціального розвитку, що пройшов у Копенгагені, з'являється термін «інклюзивне суспільство», тобто «суспільство для всіх», в якому кожний індивідуум, кожний, хто має права та обов'язки, повинен відігравати активну роль. Таке інклюзивне суспільство має механізми пристосування до індивідуальних рис, дає можливість активної участі всіх людей у політичному, економічному та соціальному житті, забезпечує рівні можливості для всіх, щоби кожен міг досягти максимального життєвого потенціалу. «Соціальна інклюзія» охоплює широкий спектр стратегій, ресурсів, орієнтованих на ті групи населення, які перебувають у несприятливому становищі, тому цільовою аудиторією в процесі інклюзії можна вважати як осіб з обмеженими можливостями, трудова діяльність яких є джерелом економічної свободи та базою підвищення рівня життя інвалідів та її якості, так і звичайних людей, членів трудового колективу, які усвідомлюють роль осіб з обмеженими можливостями.

Особової уваги заслуговують вимоги, що висуваються з боку роботодавців. Зайнятість ООМ регламентується Законом України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» від 19 грудня 2017 року № 2249-VIII, в рамках якого для підприємств, установ, організацій, зокрема підприємств, організацій, громадських організацій осіб з інвалідністю, фізичних осіб, які використовують найману працю, установлюється норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю у розмірі чотирьох відсотків від середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб, – у кількості одного робочого місця.

Підприємства, установи, організації, зокрема підприємства, організації громадських організацій

осіб з інвалідністю, фізичні особи, які використовують найману працю, самостійно розраховують кількість робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю відповідно до нормативу, встановленого частиною першою цієї статті, і забезпечують працевлаштування осіб з інвалідністю. Під час розрахунку кількість робочих місць округлюється до цілого значення [8]. При цьому не таємниця, що в сучасних умовах роботодавці нерідко дотримуються квоти формально, виділяючи під неї непривабливі низькооплачувані робочі місця. Згідно із загальним правилом повинні створюватися робочі місця для працевлаштування осіб з інвалідністю в межах нормативу, чим повинні займатися всі роботодавці. Винятків з цього правила всього два. Це роботодавці, у яких показник СКШП облікового складу за звітний рік менше 8 осіб; представництва іноземних компаній, які не є юридичними особами. Необхідні створення умов для підприємницької діяльності та організація навчання новим професіям.

Це далеко не весь перелік вимог з боку держави щодо роботодавців, які наймають осіб з обмеженими можливостями. Однак, як показують дослідження, у працівників з особливими потребами виникає низка проблем, пов'язаних з неможливістю подолати інфраструктурні бар'єри, наприклад заважає відсутність доступної інфраструктури як на шляху до роботи, так і на робочому місці, небажанням роботодавців йти назустріч особливим співробітникам. Представники бізнес-структур вважають, що для того, щоби система супроводу особливих фахівців запрацювала на повну силу, необхідно збільшити розмір субсидій на обладнання робочих місць для інвалідів. Однак стимули потрібні не тільки роботодавцям, але й іншим суб'єктам «особливого» ринку праці, наприклад співробітникам служби зайнятості, які мають супроводжувати особливих працівників.

Як наслідок, під час вирішення цієї проблеми обов'язковою є пряма взаємодія всіх суб'єктів цього процесу шляхом об'єднання інтересів учасників освітньо-промислових груп задля реалізації проектів та програм, спрямованих на поліпшення професійної підготовки інвалідів [5], адаптованих до сучасних вимог технологічного та економічного розвитку підприємств за регулярної підтримки відповідних органів соціальної та професійної реабілітації інвалідів, освітніх центрів, служб зайнятості, медичних установ тощо. Кожен з учасників виконує певну роль в інтеграції та інклюзії.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи вищевикладене, можемо зробити такі висновки. По-перше, концепція інвалідності, створена на основі здоров'я та медицини, перетворилась на бачення соціально-економічних аспектів інвалідності, що підкреслює визнання різних обмежень та повної участі інвалідів у суспільно-економічному житті; по-друге, доведено, що схожість інклюзії та інтеграції відокремлює їх від третьої форми інклюзивної занятості, особлива увага в якій приділяється учасникам особового ринку праці щодо їх обов'язків (формальних, професійних, моральних); по-третє, з огляду на відсутність точного визначення поняття «інклюзивна занятість» обґрунтовано, що це є комплексом соціально-економічних відносин забезпечення цієї категорії осіб робочими місцями та їх участі в трудовій діяльності задля отримання ними необхідних матеріальних цінностей та соціальної інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Standardowe Zasady Wyrównywania Szans Osób Niepełnosprawnych zostały przyjęte podczas 48 sesji Zgromadzenia Ogólnego Narodów Zjednoczonych w dniu 20 grudnia 1993 (Rezolucja 48/96). URL: www.mpips.gov.pl.
2. Gałkowski T. Wokół definicji pojęcia "osoba niepełnosprawna" – doświadczenia europejskie. URL: http://www.idn.org.pl/sonnszz/def_on.htm.
3. Wapiennik E., Piotrowicz R. Niepełnosprawny – pełnoprawny obywatel, Stowarzyszenie Przyjaciół Integracji, UKiE, Warszawa 2002.
4. Богомолова Ю. Занятость инвалидов как основа их социальной интеграции: теоретико-методологические аспекты. *Фундаментальные исследования*. 2018. № 11 (ч. 1). С. 32–38.
5. Дружиніна В. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2014. 366 с.
6. Статистичний збірник. Соціальний захист населення України. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 122 с.
7. Байда Л., Красюкова-Еннс О. Інвалідність та суспільство : навчально-методичний посібник. Київ, 2012. 216 с.
8. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні : Закон України від 19 грудня 2017 року № 2249-VIII.

REFERENCES:

1. The Standard Rules on the Equalization of Opportunities for Persons with Disabilities were adopted during the 48th session of the United Nations General Assembly on December 20, 1993 (Resolution 48/96). URL: www.mpips.gov.pl (in Poland).
2. Galkowski T. Around the definition of the term "disabled person" – European experience. URL: http://www.idn.org.pl/sonnszz/def_on.htm.
3. Wapiennik E., Piotrowicz R. (2002) Disabled – a full-fledged citizen, Association of Friends of Integration, UKiE (in Poland).
4. Bogomolov Y. (2018) Zanyatost' invalidov kak osnova ikh sotsial'noy integratsii: teoretiko-metodologicheskiye aspekty. Fundamental'nyye issledovaniya [Employment of persons with disabilities as

the basis of their social integration: theoretical and methodological aspects. Basic research]. № 11 (p. 1), pp. 32–38 (in Russian).

5. Druzhynina V. (2014) Mistsevyy rynok pratsi: umovy funktsionuvannya, metody ta sposoby zabezpechennya zbalansovanosti : monohrafiya. [Local labor market: conditions of functioning, methods and methods of balancing]. Donetsk : Yuho-Vostok, 366 p. (in Ukrainian).

6. Statystychnyy zbirnyk. Sotsial'nyy zakhyst naselennya Ukrayiny (2018) Statistical Collection. Social protection of the population of Ukraine. Kiev : State Statistics Service of Ukraine, 122 p. (in Ukrainian).

7. Bayda L., Krasyukova-Enns O. (2012) Invalidnist ta suspilstvo : navchalno-metodychnyy posibnyk [Disability and Society : Textbook]. Kyiv, 216 p. (in Ukrainian).

8. Zakon Ukrayiny "Pro osnovy sotsialnoyi zakhyshchenosti osib z invalidnistyu v Ukrayini" vid 19.12.2017 № 2249-VIII [The Law of Ukraine "On the Fundamentals of Social Protection of Persons with Disabilities in Ukraine" dated January 19, 2012 no. 2249-VIII].

Liebiedieva Daria
Teacher General Economics Department
Kremenchug Flight College
Kharkiv National University of Internal Affairs

CONTENT OF MAIN CONCEPTS OF INCLUSIVE EMPLOYMENT

The purpose of the article. On the labor market there are categories of people who, for a number of reasons, have low competitiveness and, consequently, have a low level of employment. This relates to the disabled in full. Work ensures the independence of a person, both in material and moral terms, which is especially important for the disabled. The task of including disabled people into work activities, namely inclusive employment, attracts special attention of scientists and, in the first place, requires attention to the broad problem of the definition and use of daily terms related to disability, which determined the relevance of the study.

The purpose of the paper is to comprehensively analyze the content of the basic concepts of inclusive employment.

Methodology. In the course of scientific research, methods of analysis and synthesis were used to clarify the economic content of the concepts of "disabled person", "person with disabilities", "inclusive employment".

Results. The article states that the concept of disability, created on the basis of health and medicine, has become a consideration of the social aspects of disability, which emphasizes the recognition of various restrictions and the full participation of people with disabilities in social and economic life. Considering the history of the definition of disability, we can say that the medical, professional and social aspects are offset by socio-economic aspects that have recently become dominant. Therefore, in this article it seems necessary to delineate the content of the categories of "persons with disabilities" in a narrow and broad sense. Under the narrow interpretation of this notion, persons with disabilities become synonymous with the term "persons with disabilities". In broad terms, persons with disabilities, in addition to persons with disabilities, include all other people with a deviation from normal health without identifying the nature of these abnormalities, limitation of life and obtaining the status of disabled persons. In the light of the foregoing, the concept of "person with disabilities" in this article will be used exclusively in the narrow sense as a synonym for the term "invalids", which are capable of productive labor. It is substantiated that employment of people with disabilities is based on the processes of integration and inclusiveness, which have received essential characteristics, the main similarities (employment of ordinary and "special" people, where the main goal for employers is to maintain a balance between the value of work and its productivity) and semantic differences (attitude towards a worker with disabilities, target audience, demands from employers, interaction between the participants in the "special" labor market, the role of the labor market actors), as well as The influence of these paradigms on the employment process of persons of the aforementioned category is determined, which requires a clear refinement of the concept of "inclusive employment". On the basis of a combination of initial concepts it is established that this is a complex of socio-economic relations ensuring the provision of this category of people with workplaces and their participation in work activities in order to obtain the necessary material assets and social integration.

Practical implications. The received substantive description of the basic concepts of inclusive employment will allow comprehensively taking into account qualitative features of persons with disabilities, improving ways of attraction and encouragement in the sphere of labor activity.

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В РІЗНИХ СФЕРАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FEATURES OF STAFFING IN VARIOUS SPHERES OF ECONOMIC ACTIVITY

УДК 331.108

Репихович Д.І.
студент
Одеський національний політехнічний університет
Ковалик О.А.
старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності
Одеський національний політехнічний університет
Ковтуненко К.В.
д.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності
Одеський національний політехнічний університет

У статті розглядаються особливості кадрового забезпечення та запропонована форма адаптації робітників з урахуванням відмінностей у різних сферах економічної діяльності. Кадри є головним структурним елементом будь-якого підприємства, і саме від них залежить успіх його діяльності. Часто виникає ситуація, коли проблеми з кадрами намагаються вирішити стандартними методами без урахування специфіки ситуації, яка напряму пов'язана зі сферою діяльності, в якій вона виникла. Формування кадрового забезпечення для виробничої та невиробничої сфери відрізняється та складається з процесу прийому робітників на посади та їх адаптації на новому місці. Адаптація кадрового потенціалу також має брати до уваги сферу економічної діяльності організації. Якщо на підприємстві будуть розуміти необхідність аналізувати кадрове забезпечення, враховуючи специфіку сфери економічної діяльності, то можна буде уникнути проблемних ситуацій і підвищити ефективність діяльності підприємства загалом.

Ключові слова: *кадрове забезпечення, сфера діяльності, адаптація, підприємство, виробнича та невиробнича сфери.*

В статье рассматриваются особенности кадрового обеспечения и предложена форма адаптации работников с учетом различий в разных сферах экономической деятельности. Кадры являются главным структурным элементом любого предприятия, и именно от них зависит успех его деятельности. Часто возникает ситуация, когда проблемы с кадрами пытаются решить стандартными методами без учета специфики ситуации, которая напрямую связана со сферой деятельности, в которой она возникла. Формирование кадрового обеспечения для производственной и непроизводственной сферы отличается и состоит из процесса приема работников на должности и их адаптации на новом месте. Адаптация кадрового потенциала также должна учитывать сферу экономической деятельности организации. Если на предприятии будут понимать необходимость анализа кадрового обеспечения, учитывая специфику сферы экономической деятельности, то можно будет избежать многих проблемных ситуаций и повысить эффективность деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: *кадровое обеспечение, сфера деятельности, адаптация, предприятие, производственная и непроизводственная сферы.*

The purpose of the article is to consider the features of staffing and offer a form of adaptation of workers taking into account the differences in various spheres of economic activity. Staff is the main structural element of any enterprise and the success of enterprise`s activities depends on it. Sometimes a situation can happen when problems with staff are being solved by standard methods without taking into account the specifics of a situation. There are two main areas of economic activity: the production sphere that produces material goods and non-productive sphere that provides services to the population. The process of staffing can be divided into three main stages: the formation, the use and the development. The formation of staffing for the manufacturing and non-manufacturing sectors is different and consists of the process of recruiting workers for positions and their adaptation to a new place. Adaptation of human resources should also take into account the economic activity of the organization. However, it is possible to form a single instruction for all areas which would immediately include the identification of specific features that should be inherent in staff in a particular economic activity. The use of human resources is directly related to the organization's strategy and its main purpose of functioning. Differences in the purposes of using the workers of the budget and non-budgetary sphere also influence their development. The system has to change according to the requirements of the modern world and this must be ensured by the staff that works in these areas. Proper understanding of the specifics of the organization's sphere of activity should help to effectively perform the following tasks: provide the company with the necessary staff to achieve its goals; develop new methods for staff assessment that is going to take into account the maximum number of details; formation of directions of rational placement of staff members; improvement of the whole activity of the enterprise. The head of the enterprise needs to understand the need of analyzing staffing and take into account the specifics of the sphere of economic activity.

Key words: *staffing, sphere of activity, adaptation, enterprise, industrial and non-productive sectors.*

Постановка проблеми. Кадри є головним структурним елементом будь-якого підприємства, і саме від них залежить успіх його діяльності. Правильний підхід до процесу кадрового забезпечення є життєво необхідним для досягнення поставлених керівництвом цілей, але не завжди вибирається максимально доцільний підхід. Часто виникає ситуація, коли проблеми з кадрами намагаються вирішити стандартними методами без урахування специфіки ситуації, яка напряму пов'язана із сферою діяльності, в якій вона виникла.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню кадрового потенціалу присвятили свої праці багато науковців, таких як Н.О. Васюк [1] (розглядав керівні кадри в системі охорони здоров'я), Л.Г. Войнаш [2] (охарактеризував кадрову політику підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки), В.В. Красношапка [6] (показав навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності підприємства), Ю.А. Плугіна [7] (аналізувала розвиток персоналу підприємства) та інші. Однак залежність кадрового потенціалу від сфери економічної діяльності майже не розглядалася у працях науковців.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути особливості кадрового забезпечення та запропонувати форму адаптації робітників з урахуванням відмінностей у різних сферах економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадрова політика є одним із найважливіших еле-

ментів діяльності будь-якої організації незалежно від того, до якої економічної сфери вона належить.

Загалом можна виділити дві основні сфери економічної діяльності [4, с. 7]:

– виробнича сфера: націлена на виготовлення матеріальних благ;

– невиробнича сфера: забезпечує надання послуг населенню.

Кожну з цих сфер можна розділити на більш вузькі напрями діяльності. Так, виробнича сфера охоплює промисловість, сільське та лісове господарство, будівництво тощо. До невиробничої сфери можна віднести науку, освіту, туризм, транспорт, торгівлю, готельно-ресторану діяльність, державне управління, культуру, охорону тощо.

У кожній з цих сфер кадри відіграють ключову роль, але проявлятися це може по-різному. Крім того, ці сфери здебільшого залежать одна від одної. Наприклад, для ефективного функціонування підприємств промисловості вони мають бути забезпечені кваліфікованими кадрами, які готуються організаціями сфери освіти. І навпаки, науковці можуть реалізовувати на практиці свої розробки в діяльності підприємств інших сфер, найчастіше на виробничих підприємствах.

Розглянемо особливості кадрового забезпечення у різних економічних сферах діяльності.

Процес кадрового забезпечення можна умовно поділити на три основні етапи [2, с. 38]:

1) формування;
2) використання;
3) розвиток.

Загалом ці етапи схожі для різних сфер діяльності підприємств, але є також і відмінності.

Формування кадрового забезпечення складається з процесу прийому робітників на посади та їх адаптації на новому місці. Під час прийому на роботу претенденти проходять перевірку на відповідність до заявлених критеріїв на ту чи іншу посаду. Якщо йдеться про виробничу сферу, то крім перевірки основних знань та навичок за спеціальністю може виникнути потреба перевірити здоров'я, оскільки виробництво часто пов'язане з важкими та шкідливими умовами праці [6, с. 164].

Водночас у сфері послуг акцент робиться на психологічне здоров'я, оскільки багато спеціальностей цієї галузі вимагають наявності стресостійких кадрів, особливо це стосується діяльності, пов'язаної з працею з іншими людьми, наприклад торгівлі, освіти, ресторанно-готельного бізнесу тощо.

Необхідно зазначити, що адаптація кадрового потенціалу також має брати до уваги сферу економічної діяльності організації. Однак можна сформувати єдину для всіх сфер інструкцію, яка б відразу включала в себе виявлення специфічних ознак, які повинні бути притаманні кадрам у тій чи іншій економічній діяльності. Розглянемо основні етапи адаптації кадрового потенціалу на рис. 1.

На першому етапі необхідно визначити перелік співробітників, які будуть відповідальними за процес адаптації і контролювати її реалізацію на

Рис. 1. Етапи адаптації кадрового потенціалу

всіх етапах. На другому етапі важливо правильно сформувати цілі адаптації з урахуванням економічної сфери діяльності організації. На третьому та четвертому етапах відбувається формування кейсів для роботи з кожним окремим співробітником, оскільки найчастіше виникають питання саме щодо специфічної частини діяльності організації, і відповіді на них не повинні бути надані за шаблоном та без попередньої підготовки. На п'ятому етапі визначаються особисті характеристики співробітника, такі як швидкість пристосування, уважність, відповідальність, зацікавленість та інші. Кожна з цих характеристик у майбутньому може вплинути на працездатність робітника, і тому необхідно корегувати адаптацію для збільшення її ефективності. На шостому етапі відбувається аналіз отриманих даних для визначення недоліків наявної системи, щоб у подальшому можна було їх уникнути.

Використання кадрового потенціалу напряму пов'язано зі стратегією організації та її головною метою функціонування [5, с. 237]. Тому напрями залучення кадрів у діяльність бюджетних та не бюджетних установ відрізняються.

Небюджетна установа має головну мету – отримання прибутку, і тому вся її діяльність спрямована на скорочення витрат і максимізацію доходу. Така політика не завжди може виражатися через підвищення якості виробленої продукції чи наданих послуг. Іноді такі цілі досягаються за рахунок збільшення кількості продукції (наданих послуг). Тому пріоритетною на підприємстві стає не стільки кваліфікація, скільки витримка робітників, праця яких має більшу трудомісткість. Також методи заохочення робітників в основному будуть матеріальними (премії, додаткова заробітна плата тощо) [7, с. 323].

У бюджетних же організаціях прибутку немає взагалі. Уся діяльність завжди спрямована на підвищення якості наданих послуг. Наприклад, у вищих навчальних закладах головною метою діяльності являється надання якісної освітньої послуги. Тому процес використання кадрів таких установ складається з методів організації працівників так, щоб їхня праця була максимально якісною [1, с. 22].

З відмінностей цілей використання робітників бюджетної та небюджетної сфери випливає і різниця напрямів їх розвитку.

У матеріальній сфері працівник має виробляти більше і швидше для того, щоб отримати позитивний ефект. Отже, для розвитку працівникам досить підвищувати лише свої професійні якості. Це також стосується небюджетних установ сфери послуг, таких як туризм, торгівля, ресторанний бізнес, транспорт тощо.

У бюджетних же установах лише професійних навичок не досить. Важливу роль також відіграє і творчий потенціал. Адже неможливо підвищити якість освітніх послуг, використовуючи лише старі стандартні методи викладання матеріалу [3, с. 67].

Система має змінюватися відповідно до вимог сучасного світу, і це має бути забезпечено насамперед кадрами, які працюють в цих сферах, оскільки саме вони бачать усі недоліки застарілих методів і правил та мають вміти впливати на систему, а тому їм необхідно активно розвиватися в цьому напрямі.

Правильне розуміння специфіки сфери діяльності організації має допомогти ефективно виконувати такі завдання, як:

– забезпечення підприємства необхідною кількістю персоналу для досягнення поставлених цілей;

– розроблення нових методів оцінки персоналу, які будуть враховувати максимальну кількість деталей;

– формування напрямів раціональної розстановки кадрів;

– покращення діяльності організації загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, можна сказати, що кадрове забезпечення організацій різних економічних сфер має як спільні риси, так і відмінності. І хоча відмінностей небагато, іноді вони можуть бути ключовими під час вибору ефективної кадрової політики і вплинути на успіх діяльності всієї організації. Саме розуміння цих відмінностей може допомогти менеджеру прийняти правильне рішення у кризовій ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюк Н.О. Керівні кадри в системі охорони здоров'я: сутність понять. *Завдання держави у забезпеченні ефективної кадрової політики галузі охорони здоров'я :* матеріали наук.-практ. конф. Київ, 2015. С. 18–23.

2. Войнаш Л.Г. Кадрова політика підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки. *Європейський вектор економічного розвитку.* 2011. № 1 (10). С. 38.

3. Кагановская Т.Е. Функции и методы в структуре концептуальной основы 10 правового регулирования кадрового обеспечения государственного управления. *Проблемы законности. Вопросы конституционного права и государственного строительства*. Херсон : Право, 2013. Вип. 121. С. 59–67.

4. Ковалик О.А. Інфраструктура підтримки малого бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка. Фінанси. Право.* 2015. № 4/1`2015. С. 7–9.

5. Ковтуненко К.В., Ковалик О.А. Комерціалізація результатів наукової діяльності. *Економічний аналіз.* Тернопіль : Економічна думка, 2011. Вип. 9. Ч. 2. С. 237–239.

6. Красношапка В.В., Коваленко А.О. Навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 12(15). С. 162–165.

7. Плугіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 42. С. 323–327.

REFERENCES:

1. Vasyuk N. O. (2015) Kerivni kadry v systemi okhorony zdorovia: sutnist poniat [Personnel in the health system: the nature of concepts]. Proceedings of the *Zavdannia derzhavy u zabezpechenni efektyvnoi kadrovoi polityky haluzi okhorony zdorovia*. Kyiv, pp. 18–23.

2. Voinash L. H. (2011) Kadrova polityka pidpryiemstva v suchasnykh umovakh rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Personnel policy of the enterprise in the modern conditions of development of the national economy]. *Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 1 (10), pp. 38.

3. Kahanovskaia T. E. (2013) Funktsii i metody v strukture kontseptualnoy osnovy 10 pravovogo regulirovaniya kadrovogo obespecheniya gosudarstvennogo upravleniya [Functions and methods in the structure of the conceptual framework 10 of the legal regulation of personnel support of public administration]. *Problemyi zakonnosti. Voprosyi konstitutsionnogo prava i gosudarstvennogo stroitelstva.* Kherson: Pravo, vol. 121, pp. 59–67.

4. Kovalyk O. A. (2015) Infrastruktura pidtrymky maloho biznesu: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [Small Business Support Infrastructure: Current Status and Development Prospects]. *Ekonomika. Finansy. Prawo*, no 4/1`2015, pp. 7–9.

5. Kovtunenko K. V., Kovalyk O. A. (2011) Komertsializatsiia rezultativ naukovoi diialnosti [Commercialization of the results of scientific activity]. *Ekonomichnyi analiz*. Ternopil: Ekonomichna dumka, vol. 9/2, part 2, pp. 237–239.

6. Krasnoshapka V. V., Kovalenko A. O. (2014) Navchannia ta rozvytok personalu v konteksti konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Training and development of personnel in the context of enterprise competitiveness]. *Molodyi vchenyi*, no. 12(15), pp. 162–165.

7. Pluhina Yu. A. (2014) Rozvytok personalu pidpryiemstva: pidkhody, sutnist, modeli [Development of enterprise personnel: approaches, essence, models]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 42, pp. 323–327.

Repykhovych Diana
Student
Odessa National Polytechnic University
Kovalyk Oksana
Senior Instructor at Department of Foreign Economic and Innovative Activity
Odessa National Polytechnic University
Kovtunenko Kseniia
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Foreign Economic and Innovative Activity
Odessa National Polytechnic University

FEATURES OF STAFFING IN VARIOUS SPHERES OF ECONOMIC ACTIVITY

The purpose of the article. The purpose of the article is to consider the features of staffing and offer a form of adaptation of workers taking into account the differences in various spheres of economic activity.

Methodology. In this article were used following methods of research: the formalization of concepts, comparison (enterprises of various fields of activity), synthesis and analysis.

Results. Staff is the main structural element of any enterprise and the success of enterprise`s activities depends on it. Sometimes a situation can happen when problems with staff are being solved by standard methods without taking into account the specifics of a situation.

There are two main areas of economic activity: the production sphere that produces material goods and non-productive sphere that provides services to the population. The process of staffing can be divided into three main stages: the formation, the use and the development.

The formation of staffing for the manufacturing and non-manufacturing sectors is different and consists of the process of recruiting workers for positions and their adaptation to a new place. Adaptation of human resources should also take into account the economic activity of the organization. However, it is possible to form a single instruction for all areas which would immediately include the identification of specific features that should be inherent in staff in a particular economic activity.

The use of human resources is directly related to the organization's strategy and its main purpose of functioning. Differences in the purposes of using the workers of the budget and non-budgetary sphere also influence their development.

The system has to change according to the requirements of the modern world and this must be ensured by the staff that works in these areas.

Proper understanding of the specifics of the organization's sphere of activity should help to effectively perform the following tasks: provide the company with the necessary staff to achieve its goals; develop new methods for staff assessment that is going to take into account the maximum number of details; formation of directions of rational placement of staff members; improvement of the whole activity of the enterprise.

Practical implications. If the head of the enterprise understands the need to analyze staffing and takes into account the specifics of the sphere of economic activity then there can be avoided a lot of problem situations and improved the efficiency of the whole enterprise.

Value/originality. The staffing of organizations of various economic spheres is not considered in the works of scientists and has both common features and some differences. And although there are not many differences sometimes they can be key in choosing an effective HR policy and affect the success of the entire organization. It is the understanding of these differences that can help the manager to make the right decision in a crisis situation.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ БАНКІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНИХ ОПЕРАЦІЙ

MODERN TECHNOLOGIES OF BANKS IN IMPLEMENTATION OF CALCULATION AND PAYMENT OPERATIONS

УДК 336

Алескерова Ю.В.
д.е.н., старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет
Самійленко Г.І.
студент
Вінницький національний аграрний університет

У статті досліджено сутність сучасних технологій банків під час здійснення розрахунково-платіжних операцій в Україні. Розкрито нові зміни та тенденції щодо технологій банків під час здійснення розрахунково-платіжних операцій. Проаналізовано сучасні моделі кредитно-фінансової діяльності банків. Показано, що сучасні банківські технології знаходять своє ефективне використання в діяльності кожного учасника української банківської системи. Доведено, що розвиток технологій банківської діяльності полегшив життя не тільки клієнтів банків, але й самих банків, що сприяло збільшенню ефективності роботи та оптимізації багатьох процесів, адже без сучасного банківського обладнання вирішення багатьох завдань вже неможливо, а розвиток банківських технологій привів до того, що клієнт отримав можливість керувати власним рахунком у банку на відстані. Під час використання сучасних банківських технологій керівництво може отримати об'єктивну й максимально повну інформацію про роботу банку, перспективи його розвитку та можливі ризики.

Ключові слова: *технології, банки, розрахунково-платіжні операції, кредитна діяльність, фінансова діяльність, клієнти банку, інформація, термінал.*

В статье исследована сущность современных технологий банков при осуществлении расчетно-платежных операций в Украине. Раскрыты новые изменения и тенденции по технологиям банков при осуществлении расчетно-платежных операций. Проанализированы современные модели кредитно-финансовой деятельности банков. Показано, что современные банковские технологии находят свое эффективное использование в деятельности каждого участника украинской банковской системы. Доказано, что развитие технологий банковской деятельности облегчило жизнь не только клиентов банков, но и самих банков, что способствовало увеличению эффективности работы и оптимизации многих процессов, ведь без современного банковского оборудования решение многих заданий уже невозможно, а развитие банковских технологий привело к тому, что клиент получил возможность управлять собственным счетом в банке на расстоянии. При использовании современных банковских технологий руководство может получить объективную и максимально полную информацию о работе банка, перспективах его развития и возможных рисках.

Ключевые слова: *технологии, банки, расчетно-платежные операции, кредитная деятельность, финансовая деятельность, клиенты банка, информация, терминал.*

The financial stability of banks is ensured by a balanced monetary policy. In order to gain the loyalty of account holders, expansion of the client base is implemented by modern banking technologies. The term characterizes a set of methods for analyzing the organization's activities, which contribute to increased material sustainability, effective interaction with customers. Implementation of information, documentary, computer technological innovations provides optimization of the work process, allows organizing effective dialogue with the client. Thanks to investing in the development of tools to improve service, modern large banks expand the geography of service delivery, which contributes to the growth of consumer loyalty. In the last few decades, the global banking system has undergone a number of changes. There were credit cards, ATMs, terminals and even electronic queues. It can be said that innovative technologies have become the medium of banking business. In many ways, it was facilitated by Internet technologies, thanks to which online payment cards and other transactions with money and securities became possible. The essence of modern banking technologies in carrying out settlement and payment operations in Ukraine is investigated. Revealed, new changes and tendencies in banking technology in the implementation of settlement and payment operations. The modern models of banks' financial and credit activity are analyzed. It is shown that modern banking technologies find their effective use in the activities of each participant of the Ukrainian banking system. It has been proved that the development of banking technologies has made life easier not only for bank clients but also for banks, which has contributed to increasing the efficiency of work and optimizing many processes, without modern banking equipment, it is no longer possible to solve many problems: the development of banking technologies has led to what the client has received the ability to manage your own bank account at a distance. With the use of modern banking technologies, the management can get objective and maximally complete information about the bank's operations, prospects for its development and possible risks.

Key words: *technologies, banks, settlement and payment transactions, credit activity, financial activity, bank clients, information, terminal.*

Постановка проблеми. Фінансову стабільність банків забезпечує зважена кредитно-грошова політика. Для завоювання лояльності власників рахунків, розширення клієнтської бази впроваджують сучасні банківські технології. Термін характеризує сукупність методів аналізу діяльності організації, що сприяють збільшенню матеріальної стійкості, ефективній взаємодії з клієнтами.

Реалізація інформаційних, документарних, комп'ютерних технологічних інновацій забезпечує оптимізацію робочого процесу, дає змогу організувати результативний діалог з клієнтом. Завдяки інвестуванню в розвиток засобів для поліпшення сервісного обслуговування сучасні великі банки розширюють географію надання послуг, що сприяє зростанню споживчої лояльності.

Всього за кілька останніх десятиліть світова банківська система зазнала низки змін. З'явилися кредитні карти, банкомати, термінали й навіть електронні черги. Можна сказати, що інноваційні технології стали середовищем банківського бізнесу. Багато в чому цьому сприяли інтернет-технології, завдяки яким стали можливими онлайн-розрахунки за картками та інші операції з грошовими коштами та цінними паперами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних проблем інноваційних банківських технологій присвячені праці таких учених, як Ю. Алескерова, Н. Ботвіна, О. Воробйова, Ю. Вашечко, Р. Лавров.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних технологій банків під час здійснення розрахунково-платіжних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підтримки загальної конкурентоспроможності в банках розробляють нові моделі аналізу факторів ризику, рівня інвестиційної привабливості проектів. Зміст банківських технологій розглядають як сукупність дій, які забезпечують організацію сервісного обслуговування, що відповідає запитам клієнта, підтримку конкурентоспроможності закладу. Існують такі види банківських технологій:

– інформаційні (документарні, операційні, об'єктні);
– візуалізаційні (відеозв'язок з клієнтом);
– комунікаційні (IP-телефонія);
– електронні (інтернет-банкінг, системи прийому платежів).

Застосування дистанційного обслуговування, що дає змогу здійснювати практично будь-які операції, сприяє додатковому зміцненню позицій структури.

Сучасні моделі кредитно-фінансової діяльності банків – це комплексні рішення, що оптимізують роботу структур та поліпшують якість сервісу. Аналіз розвитку банківських технологій в Україні дає змогу виділити такі напрями, де позитивна динаміка найбільш очевидна:

– дистанційне обслуговування;
– карткові продукти;
– комп'ютерні програмні комплекси.

Послуги дистанційного обслуговування «банк – клієнт» для юридичних осіб надають 76% українських комерційних закладів. Найбільші темпи розвитку карткових продуктів аналітики відзначають у сегменті зарплатних дебетових карт. 92% українців використовують подібні послуги. Кредитні картки має кожен третій.

Шляхом використання банківських інформаційних технологій в установах організовують ефективний документообіг, налагоджують результативну взаємодію фахівців різних підрозділів. Існують такі види, як об'єктні, документарні, операційні.

Шляхом розроблення інформаційної моделі діяльності банку знаходять компромісне рішення, що забезпечує досягнення цілей роботи установи та задоволення потреб клієнта. Автоматизація документообігу, формалізація структурної схеми роботи співробітників підрозділів приводять до зниження трудовитрат. Оптимізація робочого процесу забезпечує вдосконалення системи надання послуг, що веде до зростання кількості клієнтів завдяки доступності численних зручних сервісів, впровадження нових банківських технологій в Україні.

Завдяки етапному процесу зміни принципів взаємодії з клієнтами більшість кредитних установ сьогодні надає комплексний сервіс послуг, таких як віддалене обслуговування, вигідні карткові продукти, мобільний банкінг. Підвищення конкурентоспроможності забезпечить використання відеозв'язку, що поліпшує рівень дистанційного обслуговування, подальший розвиток подібних систем з розширенням списку доступних послуг.

Розроблення ефективних комерційних рішень в більшості банків здійснюють на основі досвіду світових учасників кредитно-валютного ринку. Впровадження нових банківських технологій в Україні ускладнює відсутність власних аналітичних відділів та кваліфікованих співробітників, здатних створювати результативні фінансові моделі й адаптувати рішення, запропоновані західними комерційними фахівцями.

Залежно від спеціалізації, відкритих сфер діяльності банків, крім основного переліку послуг, вони здійснюють додаткове банківське обслуговування клієнтів. Для кожної категорії осіб перелік додаткових послуг свій. Юридичним особам та індивідуальним підприємцям можуть бути запропоновані заходи щодо зручності ведення міжнародних договорів, здійснення валютних операцій, проведення операцій з цінними паперами, іншими вкладами від імені клієнта. Приватні особи можуть розраховувати на автоматизацію низки операцій, виконання угод на фінансових ринках, допомогу та консультації фахівців у сферах інвестування, аналітики.

Додаткові послуги банків добровільні, можуть стосуватися пропозицій оформлення страхового поліса, видачі більшого за сумою кредиту на супутні витрати, передбачаючи дії клієнта, будучи на крок попереду.

Сучасні банківські технології знаходять своє ефективне використання в діяльності кожного учасника української банківської системи. Вони дають змогу вдосконалювати процес роботи кредитно-фінансових установ.

Сьогодні банк – це сучасна й чітко організована структура, робота якої забезпечується з використанням обладнання та програмних засобів. Саме в ній знайшли своє втілення новітні тех-

нології з підвищення ефективності роботи банківських установ.

Що необхідно клієнту, який звертається в банк? Перш за все він очікує, що надана послуга буде відрізнятися надійністю, повнотою, доступністю та безпекою. Не завжди під час взаємодії з касиром це можливо. Однак у XXI столітті деяких працівників цілком може замінити обладнання, а спеціальні програмні рішення забезпечать незалежне й об'єктивне оцінювання ситуації та виконання низки банківських операцій.

Розвиток банківських технологій привів до того, що клієнт отримав можливість керувати власним рахунком у банку на відстані.

Для досягнення цих цілей завжди можна використовувати такі способи:

– телебанкінг (управління рахунком за допомогою телефону);

– е-банкінг (робота з рахунком через персональний комп'ютер);

– інтернет-банкінг (розрахункові операції за допомогою Інтернету);

– мобільний банкінг (управління рахунком за допомогою портативних пристроїв).

Однак, безумовно, сучасні банківські технології – це перш за все обладнання, яке сьогодні забезпечує швидкість, ефективність, надійність та простоту проведення багатьох фінансових операцій.

Ринок банківського обладнання сьогодні тільки починає розвиватися, однак уже зараз багато компаній готові запропонувати фінансовим установам нову продукцію.

Звичайно, якщо ми говоримо про новітні банківські технології, не можна не згадати банкомати, тобто багатофункціональні автомати, які сьогодні можна зустріти практично на кожному кроці. Також банкомати часто називають автобанками, а працювати з ними можна за умови того, що особа є власником пластикової картки.

Перевагами банкоматів є:

– вивільнення банківських працівників, що дає їм змогу зосередитися на наданні вузькоспеціалізованих послуг;

– розширення просторових і часових рамок для здійснення клієнтом фінансових операцій, адже клієнт може скористатися банкоматом в будь-який момент і навіть практично в будь-якій країні, якщо його карта дає змогу це зробити;

– скорочення персоналу відділень комерційних банків, як наслідок, отримання максимального прибутку.

Звичайно, незважаючи на те, що сучасні банківські технології – це перш за все надійність, стабільність і безпека, не слід забувати про те, що банкомати вимагають грамотного підходу до свого обслуговування та ремонту. Тільки тоді це обладнання забезпечить високу ефективність обслуговування й роботи банку загалом.

Не дивно, що в епоху розроблення та впровадження сучасних банківських технологій з'явилась можливість внесення платежів в будь-який час і, що важливо, без необхідності проводити в черзі дорогоцінні години. Сьогодні саме платіжні термінали, що поступово з'являються на території магазинів, торгових центрів та банків, поступово завойовують симпатії громадян, які тільки спочатку скептично поставилися до яскравих боксів. Нині в Україні найбільшого поширення набули платіжні термінали, через які виробляються платежі за кабельне телебачення, Інтернет і навіть комунальні послуги.

Перевагами платіжних терміналів є:

– відсутність великих стартових витрат під час купівлі обладнання;

– швидкість проведення операції, що підвищує попит на цю послугу;

– здійснення техобслуговування терміналу операторськими компаніями, у яких автомат був придбаний;

– отримання відсотка з кожної проведеної транзакції;

– відсутність необхідності в навчанні персоналу, оскільки процес розрахунку автоматизований;

– наявність POS-терміналів, що дають змогу проводити торгові операції за принципом касового апарату, створення яких стало можливим завдяки застосуванню новітніх банківських технологій.

POS-термінал включає:

– системний блок;
– монітор;
– зчитувач карт;
– програмовану клавіатуру;
– принтер;
– програмне забезпечення;
– фіскальну частину.

Крім того, в POS-терміналі знаходиться інтерфейс, за допомогою якого істотно полегшується пошук необхідного товару, отримання інформації про термін його придатності тощо.

Перевагами POS-терміналів є:

– автоматизація роботи касира;
– облік продажів;
– збереження даних для подальшого аналізу;
– можливість вибору покупцем найбільш зручного способу оплати;
– збільшення клієнтської бази;
– зростання обсягів продажів;
– захист касира від прийому фальшивих купюр;
– відсутність помилок в процесі розрахунків;
– зниження витрат на інкасацію.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розвиток технологій полегшив життя не тільки клієнтів банків, але й самих банків, що сприяло збільшенню ефективності роботи та оптимізації багатьох процесів. Без сучасного банківського обладнання вирішення багатьох завдань вже неможливо.

В процесі впровадження новітніх технологій в банківську сферу зміни торкнулися не тільки обладнання, адже сьогодні ефективне управління ризиками та прибутковістю банку стає можливим під час використання спеціальних програмних рішень.

Основними їх перевагами є об'єктивність та точність. Як правило, програмне рішення розробляється з урахуванням конкретних умов, в яких функціонує банківська установа, тому воно налаштовується з урахуванням специфіки його роботи. В результаті керівництво може отримати об'єктивну й максимально повну інформацію про роботу банку, перспективи його розвитку та можливі ризики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю., Вільчинська Н., Овчаров М. Фінансово-інноваційні банківські технології для аграрних підприємств (аграрні розписки). *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 16. С. 168–174.

2. Алескерова Ю., Тодосійчук В. Бюджетування як інноваційний підхід в управлінні аграрним підприємством. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 524–528.

3. Алескерова Ю. Кредитні інновації в агропромисловій сфері України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13. С. 472–475.

4. Алескерова Ю. Проблеми впровадження банківських кредитних інновацій в аграрній сфері. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 9. С. 100–103.

5. Воробйова О. Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 3. С. 71–75.

6. Лавров Р. Влияние инновационных технологий на основные финансовые показатели банка. *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 6 (Ч. 1). С. 587–589.

7. Лавров Р. Вплив викликів і запитів сьогодення на формування та розвиток інноваційно-фінансових технологій банків. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 10 (1). С. 19–22.

REFERENCES:

1. Aleskerova Yu., Vilchinska N., Ovcharov M. (2018) *Finansovo-innovatsiyni bankivski tehnologiyi dlya agrarnih pidpriemstv (agrarni rozpiski).* [Financial-innovative banking technologies for agricultural enterprises (agrarian receipts)]. *Prichornomors'ki ekonomichni studiї.* [Black Sea Economic Studies]. Vip. 16. S. 168–174 (in Ukrainian).

2. Aleskerova Yu., Todosiychuk V. (2016). *Byudzhetuvannya yak innovatsiyniy pidkhid v upravlinni agrarnim pidpriємstvom* [Budgeting as an innovative approach in the management of agrarian enterprises]. *Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki* [Global and national problems of economics]. Vip. 10. S. 524–528.

3. Aleskerova Yu. (2016). Kreditni innovatsiї v agropromisloviy sferi Ukraїni. [Credit innovations in the agro-industrial sphere of Ukraine]. *Global'ni ta natsional'ni problemi ekonomiki* [Global and national problems of economics] Vip. 13. S. 472–475.

4. Aleskerova Yu. (2016) *Problemi vprovadzhennya bankivs'kikh kreditnikh innovatsiy v agrarniy sferi.* [Problems of introduction of bank credit innovations in agrarian sphere]. *Prichornomors'ki ekonomichni studiї.* [Black Sea Economic Studies]. Vip. 9. S. 100–103 (in Ukrainian).

5. Vorobyova O. (2011). *Pidvishchennya investitsiynoї aktivnosti bankivs'kikh institutiv Ukraїni.* [Increasing the investment activity of Ukrainian banking institutions]. *Naukoviy visnik: Finansi, banki, investitsiї.* [Scientific Herald: Finance, Banks, Investments]. Vip. 3. S. 71–75.

6. Lavrov R. (2015). *Vliyanie innovatsionnykh tekhnologiy na osnovnye finansovye pokazateli banka.* [The impact of innovative technologies on the main financial indicators of the bank]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo.* [Economy and Entrepreneurship]. Vol. 6 (Ch. 1). S. 587–589.

7. Lavrov R. (2015). *Vpliv viklikiv i zapitiv s'ogodennya na formuvannya ta rozvitok innovatsiyno-finansovikh tekhnologiy bankiv.* [Impact of challenges and current demands on the formation and development of innovative financial technologies of banks]. *Ekonomika. Finansi. Pravo.* [Economy. Finances. Right]. № 10 (1). S. 19–22.

Aleskerova Yuliia
Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnytsia National Agrarian University
Samiylenko Hanna
Student
Vinnytsia National Agrarian University

MODERN TECHNOLOGIES OF BANKS IN IMPLEMENTATION OF CALCULATION AND PAYMENT OPERATIONS

The financial stability of banks is ensured by a balanced monetary policy. In order to gain the loyalty of account holders, expansion of the client base is implemented by modern banking technologies. The term characterizes a set of methods for analyzing the organization's activities, which contribute to increased material sustainability, effective interaction with customers.

Implementation of information, documentary, computer technological innovations provides optimization of the work process, allows organizing effective dialogue with the client. Thanks to investing in the development of tools to improve service, modern large banks expand the geography of service delivery, which contributes to the growth of consumer loyalty.

In the last few decades, the global banking system has undergone a number of changes. There were credit cards, ATMs, terminals and even electronic queues. It can be said that innovative technologies have become the medium of banking business. In many ways, it was facilitated by Internet technologies, thanks to which online payment cards and other transactions with money and securities became possible.

The purpose of the article is to study the modern technology of banks in the implementation of settlement and payment operations.

To support overall competitiveness in banks, new models of risk factor analysis, level of investment attractiveness of projects are being developed. The content of banking technologies is considered as a set of actions that provide a service organization that meets the customer's needs, maintaining the competitiveness of the institution. Views:

– information (documentary, operational, object);
– visualization (video communication with the client);
– communication (IP-telephony);
– electronic (Internet banking, payment systems).

The use of remote servicing, which allows for virtually any operation, contributes to the further strengthening of the position of the structure.

Modern models of credit and financial activity of banks – complex solutions that optimize the work of structures that improve the quality of the service. Analysis of the development of banking technologies in Ukraine allows us to identify areas where the positive dynamics is most obvious:

– remote service;
– card products;
– computer software complexes.

76% of Ukrainian commercial institutions provide legal services for "customer-banking" remote-servicing. The largest growth rates of card products of analysts are noted in the segment of salary debit cards. 92% of Ukrainians use such services. Credit cards are one in three.

Using banking information technologies, institutions organize effective workflow; establish effective interaction between specialists of different divisions. Types: object, documentary, operational.

Thus, the development of technology has made life easier not only for the clients of banks, but also for banks, which contributed to the increase of efficiency of work and optimization of many processes. Without modern banking equipment, many tasks are no longer possible.

In the process of introduction of the newest technologies in the banking sphere, changes not only affected the equipment – today, effective risk management and profitability of the bank becomes possible with the use of special software solutions.

Their main advantages are objectivity and accuracy. As a rule, a software solution is developed taking into account the specific conditions in which the banking institution functions, and therefore it is configured taking into account the specifics of its work. As a result, the management can obtain objective and maximally complete information about the bank's activities, prospects for its development and possible risks.

РИЗИКИ ЛІКВІДНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА ПРИКЛАДІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ «ГАРАНТ» ТА КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ «НАРОДНИЙ КРЕДИТ»

LIQUID RISKS OF CREDIT COALS AT THE EXAMPLE OF THE CREDIT UNION "GARANT" AND CREDIT UNION "NARODNY CREDIT"

УДК 336.732

Федишин М.П.
к.е.н, доцент,
доцент кафедри публічних,
корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
Білявська А.В.
студентка
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто значення діяльності кредитних спілок як фінансових установ, головною метою яких є фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування; визначено необхідність управління ризиками ліквідності кредитних спілок в сучасних умовах. Визначено, що розвиток кредитних спілок в Україні відбувається в умовах недосконалості законодавства, нестабільної фінансової ситуації, зниження доходів та довіри населення до фінансово-кредитних установ та потребує істотного вдосконалення їхнього функціонування на фінансовому ринку, очевидним стало обґрунтування перспективних напрямів зміцнення діяльності кредитних спілок в Україні на основі дослідження теоретичних та практичних основ організації та функціонування кредитних спілок. Оцінено показники ліквідності та платоспроможності кредитних спілок, розроблено пропозиції щодо вдосконалення процесів регулювання ризиків ліквідності кредитних спілок та управління ними.

Ключові слова: *кредитна спілка, ліквідність, ризик ліквідності, аналіз, управління, фінансова стійкість.*

В статье рассмотрено значение деятельности кредитных союзов как финансовых учреждений, главной целью которых является финансовая и социальная защита своих членов путем привлечения их личных сбережений для взаимного кредитования; определена необходимость управления рисками ликвидности кредитных союзов в современных условиях. Определено, что развитие кредитных союзов в Украине происходит в условиях несовершенства законодательства, нестабильной финансовой ситуации, снижения доходов и доверия населения к финансово-кредитным учреждениям и требует существенного совершенствования их функционирования на финансовом рынке, очевидным стало обоснование перспективных направлений укрепления деятельности кредитных союзов в Украине на основе исследования теоретических и практических основ организации и функционирования кредитных союзов. Оценены показатели ликвидности и платежеспособности кредитных союзов, разработаны предложения по совершенствованию процессов регулирования рисков ликвидности кредитных союзов и управления ими.

Ключевые слова: *кредитный союз, ликвидность, риск ликвидности, анализ, управление, финансовая устойчивость.*

The article examines the importance of the activities of credit unions as financial institutions whose main purpose is the financial and social protection of their members by attracting their personal savings for mutual lending, and there is also determined the need to manage the liquidity risks of credit unions in the current conditions. There in the article we determined that the development of credit unions in Ukraine takes place in the conditions of imperfect legislation, unstable financial situation, lower incomes and population trust to financial and credit institutions and requires substantial improvement of their functioning in the financial market. We also noticed the justification of perspective directions of strengthening of activity of credit unions in Ukraine on the basis of the study of the theoretical and practical foundations of the organization and functioning of credit unions. There were also developed the liquidity and solvency indicators of credit unions were assessed and proposals for improving the processes of regulation and liquidity management of credit unions. The purpose of this study is to conduct an assessment of the risk of non-balance sheet liquidity of credit unions in Ukraine and to develop proposals for improving procedural regulation and risk management. During the calculations there were used statistical methods for analyzing the structure and dynamics of liquidity and solvency indicators of credit unions. There were also applied are methods of theoretical generalizations, comparisons and financial analysis: for the construction of calculation and analytical tables; abstract-logical method – for generalizations and formulation of conclusions. All the necessary analytical data were provided in the form of tables. On the basis of that analysis there were formulated conclusions about the financial status, liquidity and solvency of the investigated credit unions. We also formulated subjective recommendations regarding the improvement of the conditions of activity of credit unions (in micro and macro environments) in Ukraine. We placed the emphasis on the need of state support for the activities of credit unions.

Key words: *credit unions, liquidity, liquidity risk, analysis, management, financial stability.*

Постановка проблеми. Однією із сучасних тенденцій розвитку світової фінансової системи є суттєве збільшення обсягу кредитних операцій, поширення розрахунків у кредит. В економічно розвинених країнах разом з великими транснаціональними банками в кредитній системі представлені установи дрібного кредиту, так звані кредитні кооперативи або кредитні спілки, які є структурними одиницями процесу кредитної кооперації.

Діяльність фінансових посередників, зокрема кредитних спілок, пов'язана з високим ступенем ризиків. Неефективне управління ризиками підвищує ймовірність збитковості та втрати залучених фінансових ресурсів у вигляді заощаджень населення. Це зумовлює потребу підвищення якості методики оцінювання ризику незбалансованої ліквідності кредитних спілок, яка повинна відповідати вимогам регулюючих органів країни та забезпечувати адекватний рівень оптимізації співвідношення ризику й доходу фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні ризики загалом досліджували В. Кротюк [1], І. Івченко, С. Ілляшенко [2]. Кредитному ризику, ризику ліквідності та методам управління ними присвячували свої праці Г. Андрєєва, Я. Благодир [3], С. Павлюк, В. Домрачев, Н. Наріжна, В. Кирилюк, В. Роєнко, А. Боженко [4] та інші науковці [5]. Однак питання оцінювання таких ризиків у кредитних спілках потребує більш детальних досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання ризику незбалансованої ліквідності кредитних спілок України, розроблення пропозицій щодо вдосконалення процесів регулювання ризиків ліквідності та управління ними.

Під час розрахунку використано статистичні методи аналізу структури та динаміки показників ліквідності й платоспроможності кредитних спілок. Застосовано також методи теоретичних узагальнень, порівняння та фінансового аналізу для побудови розрахунково-аналітичних таблиць; абстрактно-логічний метод для узагальнень та формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки» [6] кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах задля задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Реалії сьогодення свідчать про те, що економічна ситуація в Україні та світі продовжує залишатися складною. Суперечливість економічних перетворень, що відбуваються на сучасному етапі, зумовила складність становлення кредитних спілок в Україні. Дослідження цих процесів має велике теоретичне й практичне значення як щодо формування кредитної кооперації, так і щодо створення ефективного механізму функціонування фінансової системи загалом. Особливу увагу слід приділити аналізу діяльності кредитних спілок як фінансових установ, головною метою яких є фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування.

Оскільки розвиток кредитних спілок в Україні відбувається в умовах недосконалості законодавства, нестабільної фінансової ситуації, зниження доходів та довіри населення до фінансово-кредитних установ, що потребує істотного вдосконалення їхнього функціонування на фінансовому ринку, очевидним стає обґрунтування перспективних напрямів зміцнення діяльності кредитних спілок в Україні на основі дослідження теоретичних та практичних основ організації й функціонування кредитних спілок.

Відповідно до статуту та статті 21 Закону України «Про кредитні спілки» кредитна спілка:

– приймає вступні й обов'язкові пайові та інші внески від членів спілки;

– надає кредити своїм членам на умовах їх платності, строковості та забезпеченості в готівковій та безготівковій формі;

– залучає на договірних умовах внески (вклади) своїх членів на депозитні рахунки як у готівковій, так і в безготівковій формах;

– виступає поручителем виконання членом спілки зобов'язань перед третіми особами;

– розміщує тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках в установах банків, які мають ліцензію на право роботи з вкладами громадян, об'єднаній кредитній спілці, а також придбаває державні цінні папери, перелік яких встановлюється Уповноваженим органом, та паї кооперативних банків;

– залучає на договірних умовах кредити банків, кредити об'єднаної кредитної спілки, кошти інших установ та організацій виключно для надання кредитів своїм членам, якщо інше не встановлено рішенням Уповноваженого органу;

– надає кредити іншим кредитним спілкам, якщо інше не встановлено рішенням Уповноваженого органу;

– виступає членом платіжних систем;

– оплачує за дорученням своїх членів вартість товарів, робіт та послуг у межах наданого кредиту;

– провадить благодійну діяльність за рахунок коштів спеціально створених для цього фондів [6].

Беручи до уваги вищенаведені функції кредитних спілок, вважаємо, що безумовною є потреба неприбуткових організацій такого типу підтримувати оптимальний рівень ліквідності та платоспроможності, що дало би базу їх раціонального функціонування.

Останнім часом кількість кредитних спілок по Україні суттєво зменшується. Станом на 31 грудня 2017 року кількість кредитних спілок в держреєстрі фінансових установ скоротилась на 18,2%, або на 84 установи, а саме до 378, порівняно з аналогічною датою 2016 року. Про це йдеться в річному звіті Національної комісії, що здійснює держрегулювання у сфері ринку фінансових послуг. Станом на 30 червня 2018 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 372 кредитні спілки та 460 відокремлених підрозділів кредитних спілок [7].

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне провести оцінювання рівня ліквідності та платоспроможності, дослідити показники в динаміці на прикладі двох нині функціонуючих кредитних спілок. Це дасть можливість відстежити ймовірні проблеми, що спричиняють банкрутство таких організацій за досліджуваний період.

У сучасній науковій літературі поняття ліквідності означає рухливість, мобільність активів підприємств, фірм або банків в капіталістичних країнах, що забезпечує фактичну можливість (здатність) безперебійно оплачувати в строк всі їх зобов'язання й законні грошові вимоги, що висуваються до них [8].

Отже, обчислимо основні показники ліквідності кредитних спілок «Народний кредит» та «Гарант» (табл. 1, 2) [9; 10].

Як бачимо, показник абсолютної ліквідності у «Народного кредиту» відповідав рекомендованому значенню (>0,2) лише у 2015 році й дедалі

Таблиця 1

Показники ліквідності кредитної спілки «Народний кредит»

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення	
				2016 року до 2015 року	2017 року до 2016 року
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,879	0,197	0,143	-1,682	-0,054
Коефіцієнт поточної (проміжної) ліквідності	16,851	0,399	0,923	-16,452	0,524
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	17,036	0,399	0,923	-16,637	0,524
Загальний показник ліквідності балансу	9,133	0,298	0,533	-8,835	0,235
Чистий оборотний капітал	3 977	-1 509	-145	-5 486	1 364

Таблиця 2

Показники ліквідності кредитної спілки «Гарант»

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення	
				2016 року до 2015 року	2017 року до 2016 року
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,064	0,138	0,338	0,074	0,2
Коефіцієнт поточної (проміжної) ліквідності	1,018	0,804	0,975	-0,214	0,171
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,018	0,805	0,975	-0,213	0,17
Загальний показник ліквідності балансу	0,534	0,654	0,470	0,12	-0,184
Чистий оборотний капітал	25	-212	-16	-237	196

погіршувався, а у «Гаранта», навпаки, мав позитивну динаміку, а у 2017 році став відповідати нормативу. Відповідно, «Гарант», на відміну від «Народного кредиту», домігся хорошого рівня негайної готовності під час ліквідації короткострокових заборгованостей.

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2016 році погіршився в обох спілок, проте зазнав покращень у наступному періоді. Станом на 2017 рік обидві спілки здатні погашати більшу частину своїх поточних зобов'язань за рахунок як грошових коштів, так й очікуваних фінансових надходжень (векселів одержаних та дебіторської заборгованості).

Коефіцієнт загальної ліквідності в обох спілок відповідав рекомендованому значенню (>1) у 2015 році, проте погіршився в наступних двох періодах.

Загальний показник ліквідності балансу майже постійно в обох досліджуваних організацій суттєво не відповідає нормі (≥1).

Відповідно, обсяг чистого оборотного капіталу лише у 2015 році ще відповідав рекомендованому значенню. За наступні роки він суттєво скоротився, маючи від'ємне значення.

Це означає, що кредитні спілки не мають можливості оплатити свої короткострокові фінансові зобов'язання за рахунок оборотних активів, тобто існує високий ризик забезпечення безперервності й ефективності операційної діяльності, фінансової стійкості, зниження кредитоспроможності та інвестиційної активності кредитних спілок.

Платоспроможність організації характеризується достатньою кількістю оборотних активів підприємства для погашення своїх зобов'язань протягом року.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи перевищують поточні. Розглянемо детальніше показники платоспроможності досліджуваних кредитних спілок (табл. 3, 4) [9; 10].

Як можемо бачити з результатів обчислень, у «Народного кредиту» показник автономії лише у 2015 році перевищує значення 0,5. Це свідчить про те, що надалі спілка оперувала більшою мірою не власними, а залученими та запозиченими ресурсами. З аналогічної причини решта показників платоспроможності компанії погіршувалася з роками.

Ще гірша ситуація спостерігається у компанії «Гарант». Через те, що значення власного капіталу спілки було від'ємним в усі періоди, всі показники платоспроможності також набули значень нижче 0.

Як бачимо з результатів дослідження, переважними причинами багатьох процесів ліквідації та банкрутств кредитних спілок України є проблеми з ліквідністю та платоспроможністю спілок через недостатні обсяги готівкових коштів, надто великі суми дебіторських заборгованостей та проблеми з власним капіталом та його раціональним розміщенням.

На макрорівні поліпшити таку ситуацію можна шляхом вжиття таких заходів:

– створення ефективної системи управління ресурсами кредитних спілок задля оптимізації їх діяльності, забезпечення фінансової стійкості та надійності, для чого слід грамотно перерозподіляти оборотні кошти підприємства задля збільшення запасу ліквідних коштів;

– використання механізму фінансової стабілізації, який є системою заходів, вжиття яких спря-

Таблиця 3

Показники платоспроможності кредитної спілки «Народний кредит»

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення	
				2016 року до 2015 року	2017 року до 2016 року
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,934	0,110	0,136	-0,824	0,026
Коефіцієнт фінансової залежності	1,070	9,071	7,375	8,001	-1,696
Коефіцієнт фінансової стабільності	14,193	0,124	0,157	-14,069	0,033
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,071	8,071	6,365	8	-1,706

Таблиця 4

Показники платоспроможності кредитної спілки «Гарант»

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення	
				2016 року до 2015 року	2017 року до 2016 року
Коефіцієнт автономії (незалежності)	-0,018	-298,654	-0,172	-298,636	298,482
Коефіцієнт фінансової залежності	-55,923	-3,769	-5,819	52,154	-2,05
Коефіцієнт фінансової стабільності	-0,018	-0,274	-0,147	-0,256	0,127
Коефіцієнт фінансового левериджу	-56,923	-4,769	-6,819	52,154	-2,05

моване на зменшення фінансових зобов'язань, а також на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання, для чого слід зменшити суму постійних витрат, знизити рівень умовно-змінних витрат, продовжити терміни кредиторської заборгованості;

– збільшення суми грошових активів за рахунок рефінансування дебіторської заборгованості (використання факторингу, форфейтингу, примусового стягнення), поліпшення її оборотності.

Висновки з проведеного дослідження. Проблеми кредитних спілок з ліквідністю в сучасних умовах потребують негайного вирішення, оскільки, відповідно до чинного законодавства України, держава не несе відповідальності за зобов'язаннями кредитних спілок, тому зростання ризиків ліквідності кредитних спілок є загрозою фінансовій стійкості та надійності кредитних компаній загалом. Саме тому задля уникнення чи хоча би мінімізації ризику незбалансованої ліквідності кожна кредитна спілка зобов'язана підтримувати оптимальне співвідношення рівня ліквідності та прибутковості. Ліквідність необхідна установам для виконання зобов'язань за пасивними операціями, розширення обсягів активних операцій, забезпечення безперебійної роботи та оптимального розподілу, використання ресурсів кредитних спілок. При цьому кредитні спілки не мають власної системи підтримки ліквідності, до того ж відсутній дієвий механізм рефінансування кредитних спілок. Практика взаємного кредитування кредитними спілками в Україні не є досить ефективною для вирішення проблем ліквідності під час фінансової кризи у зв'язку з невеликими обсягами фінансових ресурсів, що перебувають у межах системи кредитної кооперації.

В сучасних українських реаліях держава має підтримати кредитні спілки шляхом рефінансування. Покращення платоспроможності та відновлення ліквідності кредитних спілок можуть здійснюватися через об'єднані кредитні спілки за участю держави, що матиме позитивні результати для розвитку ринку кредитних спілок та національної кредитної системи, а також сприятиме підвищенню довіри до системи кредитної кооперації в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кротюк В., Куценко О. Базель ІІ: нова концептуальна редакція базельської угоди про капітал. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 3. С. 2–5.

2. Ілляшенко С. Економічний ризик : навчальний посібник. 2-ге вид., доп. перероб. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 220 с.

3. Благодир Я. Управління кредитними ризиками на основі удосконалення їх оцінки : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01. Львів, 2006. 263 с.

4. Роєнко В., Боженко А., Іванова А. Сучасний стан та проблеми функціонування кредитних спілок в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 874–876.

5. Тустановський Ю. Тенденції розвитку кредитних спілок в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 31. С. 110–114.

6. Про кредитні спілки : Закон України від 20 грудня 2001 року № 2908-ІІІ / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14 (дата звернення: 20.06.2019).

7. Річні звіти про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2016–2018 роки. URL: http://nfp.gov.ua/content/rzvitinackomfinposlug.html (дата звернення: 20.06.2019).

8. Vseslova : електронний тлумачний словник. URL: http://vseslova.com.ua (дата звернення: 20.06.2019).

9. Офіційний сайт кредитної спілки «Гарант». URL: http://garant.vaks.org.ua/about-ua.html (дата звернення: 20.05.2019).

10. Офіційний сайт кредитної спілки «Народний кредит». URL: http://www.narodnycredit.kiev.ua (дата звернення: 20.05.2019).

REFERENCES:

1. Krotjuk V., Kucenko O. (2006) Bazelj II: nova konceptualjna redakcija bazeljsjkoji ughody pro kapital [Basel II: a new conceptual revision of the Basel Capital Accord] *Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrajiny* [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. № 3. P. 2–5.

2. Illjashenko S. (2004) Ekonomichnyj ryzyk [Economic risk]. Kyiv : Center for Educational Literature (in Ukrainian).

3. Blaghodyr Y. (2006) Upravlinnja kredytnymy ryzykamy na osnovi udoskonalennja jikh ocinky [Management of credit risks on the basis of improvement of their estimation] (PhD Thesis), Lviv.

4. Rojenko V., Bozhenko A., Ivanova A. (2016) Suchasnyj stan ta problemy funkcionuvannja kredytnykh spilok v Ukrajini [The current state and problems of functioning of credit unions in Ukraine] *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy], vol. 10, pp. 874–876.

5. Tustanovsjkyj Y. (2018). Tendenciji rozvytku kredytnykh spilok v Ukrajini [Trends in the development of credit unions in Ukraine] *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu* [Scientific Herald of the International Humanitarian University], № 31, pp. 110–114.

6. Verkhovna Rada of Ukraine. Pro kredytni spilky : Zakon Ukrajiny [Law of Ukraine on Credit Unions] № 2908-III. (2001, December 20). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14 (accessed: 20 May 2019).

7. National Commission for the regulation of state regulation of financial services markets. Richni zvity pro dijaljnistj za 2016–2018 roky [Annual reports on the activities for 2016–2018]. Available at: http://nfp.gov.ua/content/rzvitinackomfinposlug.html (accessed: 20 May 2019).

8. Elektronnyj tlumachnyj slovnyk “Vseslova” [Electronic Interpretative Dictionary “Vseslova”]. Available at: http://vseslova.com.ua (accessed: 20.06.2019).

9. Oficijnyj sajt kredytnoji spilky “Gharant” [The Official Website of the Credit Union “Garant”]. Available at: http://garant.vaks.org.ua/about-ua.html (accessed 20 May 2019).

10. Oficijnyj sajt kredytnoji spilky “Narodnyj kredyt” [The Official Website of the Credit Union “Narodny Credyt”]. Available at: http://www.narodnycredit.kiev.ua (accessed: 20 May 2019).

Fedyshyn Maiia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public, Corporate Finance
and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Bilyavska Anastasiya
Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

LIQUID RISKS OF CREDIT COALS AT THE EXAMPLE OF THE CREDIT UNION "GARANT" AND CREDIT UNION "NARODNY CREDYT"

The purpose of the article. One of the current trends in the development of the world financial system is a significant increase in the volume of credit operations, the spread of credit scores. In economically developed countries, there in the credit system are small credit institutions, so-called credit cooperatives, or credit unions, which are structural units of the process of credit co-operation besides large multinational banks.

The activities of financial intermediaries, and in particular credit unions, are always associated with a high degree of risk. Ineffective risk management increases the likelihood of loss and loss of attracted financial resources in the form of savings of the population. This necessitates the need of improving the quality of the methodology for assessing the risk of unbalanced liquidity of credit unions, which should meet the requirements of the regulatory authorities of the country and provide an adequate level of optimization of the ratio of risk and income of financial institutions.

The purpose and methodology. The purpose of this study is to conduct an assessment of the risk of non-balance sheet liquidity of credit unions in Ukraine and to develop proposals for improving procedural regulation and risk management.

During the calculations there were used statistical methods for analyzing the structure and dynamics of liquidity and solvency indicators of credit unions. There were also applied are methods of theoretical generalizations, comparisons and financial analysis: for the construction of calculation and analytical tables; abstract-logical method – for generalizations and formulation of conclusions.

All the necessary analytical data were provided in the form of tables. On the basis of that analysis there were formulated conclusions about the financial status, liquidity and solvency of the investigated credit unions.

Results. During the research conducting, it was decided that in Ukraine there is an insufficient level of capitalization of credit unions, their unsatisfactory financial condition and low level of liquidity. At the same time, credit unions do not have their own liquidity support system, as well as there is no effective mechanism for refinancing of credit unions. The practice of mutual crediting by credit unions in Ukraine is not sufficiently effective to solve liquidity problems during the financial crisis because of the small amounts of financial resources that are within the credit co-operation system. The above problems require an integrated approach to their solution – both at micro and macro levels.

Practical implications. We have identified the concrete ways to solve this problem – that reflects the practical value of the study. Particular attention was paid to the need for state intervention. Improvement of solvency and restoration of liquidity of credit unions can be effected through united credit unions with the participation of the state, which will have positive results for the development of the market of credit unions and the national credit system, as well as increase confidence in the system of credit co-operation in Ukraine.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: АНАЛІЗ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES: ANALYSIS OF DECENTRALIZATION REFORM

УДК 336.14:352

Брежнєва-Єрмоленко О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет
Галеніна О.В.
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Дніпровський державний технічний університет

У статті проведено дослідження практики формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в Україні. Розглянуто джерела формування фінансових ресурсів ОТГ та структуру їх дотаційності в сучасних умовах господарювання. Здійснено аналіз напрямів фінансової підтримки розвитку територіальних громад за рахунок державного бюджету, серед яких найвагомішими є субвенція на будівництво, реконструкції, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення; субвенція на формування інфраструктури ОТГ; субвенція на вжиття заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості. Розглянуто основні причини, що обумовлюють певний спротив реформі децентралізації в країні, та шляхи їх подолання. Приділено увагу ризикам та перспективам існування реверсної дотації, яка знижує зацікавленість податкоспроможних місцевих громад заробляти більше. Визначено ключові напрями подальшої ефективної реалізації децентралізаційних процесів у країні та досягнення соціально-економічного розвитку ОТГ.

Ключові слова: *реформа децентралізації, об'єднана територіальна громада, власні доходи, достатність фінансових ресурсів, субвенція, реверсна дотація.*

В статье проведено исследование практики формирования финансовых ресурсов объединенных территориальных общин (ОТО) в Украине. Рассмотрены источники формирования финансовых ресурсов ОТО и структура их дотационности в современных условиях хозяйствования. Осуществлен анализ направлений финансовой поддержки развития территориальных общин за счет государственного бюджета, среди которых наиболее значимыми являются субвенция на строительство, реконструкции, ремонт и содержании автомобильных дорог общего пользования местного значения; субвенция на формирование инфраструктуры ОТО; субвенция на принятие мер, направленных на развитие системы здравоохранения в сельской местности. Рассмотрены основные причины, которые обуславливают определенное сопротивление реформе децентрализации в стране, и пути их преодоления. Уделено внимание рискам и перспективам существования реверсной дотации, которая снижает заинтересованность налогоспособных местных общин зарабатывать больше. Определены ключевые направления дальнейшей эффективной реализации децентрализационных процессов в стране и достижения социально-экономического развития ОТО.

Ключевые слова: *реформа децентрализации, объединенная территориальная община, собственные доходы, достаточность финансовых ресурсов, субвенция, реверсная дотация.*

The article examines the practice of forming financial resources of the United Territorial Communities (UTC) in Ukraine. UTCs' financial resources consist of own revenues and funds transferred from the state budget. UTCs' own revenues in 2018 increased in 62.1% (to UAH 20.9 billion) compared to 2017. The second part of UTC revenues consists of funds that directly and without charge transfer to UTC from the state budget in the form of grants and subsidies. The share of funds transferred from the state budget varies within 65–75% of total UTCs' revenues. These funds address to a development of UTCs' and funding education, medicine, social protection. The sources of formation of financial resources of UTC and the structure of their subsidization in modern economic conditions were considered. The most important subventions that are allocated from the state budget for the development of UTC were and still remain a subvention for the construction, reconstruction, repair and maintenance of public highways of local importance, a subvention for measures on social and economic development of separate territories, a subvention for the formation of UTCs' infrastructure, a subvention for the implementation of measures aimed at the development of the health care system in rural areas and some others. The amount of subventions that were allocated to the development of UTCs' within period 2015–2018 had increased in 4.7 times and in 2018 exceeded UAH 17 billion. The main reasons that cause some resistance to decentralization reform in the country and ways of overcoming it are considered. The analysis of the experience of decentralization of power in Ukraine in 2015–2018 substantiated the tendency of certain resistance to the reform, in particular, the low involvement of the public in discussing of solutions for optimizing social infrastructure in the process of implementing sectoral decentralization. Attention is paid to the risks and prospects of the existence of reverse subsidies, which reduces the interest of taxable local communities to earn more. The key directions of further effective implementation of decentralization processes in the country and achievement of socio-economic development of UTC are determined.

Key words: *decentralization reform, united territorial community, own revenues, sufficiency of financial resources, subvention, reverse grant.*

Постановка проблеми. Впровадження реформи децентралізації в Україні з 2014 року показало реальні зрушення в системі управління територіями, відбулися фундаментальні зміни системи місцевого самоврядування, особливо щодо формування місцевих бюджетів та утворення нового потужного суб'єкта місцевого самоврядування, а саме об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Водночас відсутність чітких перспектив щодо того, що відбудеться після стовідсоткового об'єднання громад, як це змінить структуру управління та розподіл адміністративних важелів і фінансових ресурсів, та відсутність розуміння того, як ОТГ мають самовизначитися на території району та регіону, якою буде їх взаємодія з цими територіальними утвореннями, потребують вирішення низки проблемних питань, нагромаджених практикою децентралізації, що свідчать про її недостатню нормативну та інституційну урегульованість, а також впливають на перспективи створення нових ОТГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні засади формування фінансових ресурсів територіальних громад закладені в пра-

цях А. Аффлека, Дж. Кендалла, Р. Масгрейва, М. Міллера, Е. Остром, Д. Фуллера та інших вчених. Дослідженню цієї проблематики присвячені праці вітчизняних науковців, таких як І. Вахович, Г. Возняк, Ю. Ганущак, І. Коліушко, Ю. Петрушенко, І. Сторонянська, А. Ткачук. Особливої уваги заслуговують монографія С. Романюка [1] та навчальний посібник, підготовлений колективом авторів за сприяння Програми Ради Європи «Децентралізація і територіальна консолідація в Україні» [2].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз процесу формування фінансових ресурсів ОТГ в Україні в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Децентралізаційний процес щодо об'єднання територіальних громад досяг незворотності. Дані табл. 1 свідчать про те, що найбільшу частину земель охоплено об'єднаними територіальними громадами в Житомирській (61,1% усіх земель області), Хмельницькій (57,1%) та Волинській (54,6%) областях, а найменше – в Закарпатській (4,8%) та Київській (14,1%) областях.

Фінансові ресурси ОТГ складаються з власних доходів та коштів, переданих із державного бюджету. Рис. 1 ілюструє, що власні доходи ОТГ у 2018 році зросли на 62,1% (до 20,9 млрд. грн.) порівняно з 2017 роком. Власні доходи включають відрахування від загальнодержавних податків та зборів (від податку з доходів фізичних осіб, надходження від якого забезпечують майже 57% усіх власних доходів ОТГ, акцизів, рентних платежів тощо), надходження від місцевих податків та зборів (від єдиного податку, податку на майно, плати за землю, туристичного збору тощо) та інші надходження (штрафи, кошти від відчуження комунального майна, гранти тощо) [3].

Другу частину доходів ОТГ складають кошти, які безпосередньо та безоплатно передають об'єднаним територіальним громадам з державного бюджету у вигляді дотацій та субвенцій. Основна відмінність дотацій від субвенцій полягає у відсутності обмежень щодо напрямів їх використання, тоді як субвенції мають чітко визначені напрями використання. Дотації отримують з держбюджету (базова, стабілізаційна) або передають до держбюджету (реверсна), виходячи з того, наскільки бюджет конкретної ОТГ податкоспроможний порівняно з аналогічним середнім показником за всіма місцевими бюджетами країни. Дотації здебільшого скеровують на фінансування поточних потреб місцевої громади. Частка переданих з держбюджету коштів здебільшого колива-

Таблиця 1

Характеристика ОТГ, які функціонують на 1 січня 2019 р.

Область	Кількість ОТГ	Частка населення області, яке проживає в ОТГ, %	Площа області під ОТГ, %	Кількість територіальних громад, що об'єдналися
Вінницька	37	41,4	15,2	110
Волинська	50	34,6	54,6	218
Дніпропетровська	62	17,8	44,9	191
Донецька	10	3,2	15,8	62
Житомирська	53	65,1	61,1	372
Закарпатська	6	5,7	4,8	20
Запорізька	44	25,3	54,4	157
Івано-Франківська	30	23,8	23,4	137
Київська	16	13,5	14,1	105
Кіровоградська	20	14,2	18,9	60
Луганська	9	4,0	17,7	49
Львівська	40	13,6	22,3	165
Миколаївська	29	19,9	35,9	102
Одеська	28	13,2	28,1	126
Полтавська	45	22,6	29,8	167
Рівненська	32	22,0	27,6	109
Сумська	30	26,9	34,6	139
Тернопільська	49	58,6	45,2	282
Харківська	17	10,4	18,3	77
Херсонська	28	22,7	29,1	97
Хмельницька	45	40,6	57,1	346
Черкаська	54	26,6	38,2	200
Чернівецька	33	37,0	44,6	113
Чернігівська	39	43,1	52,0	307

Джерело: [3]

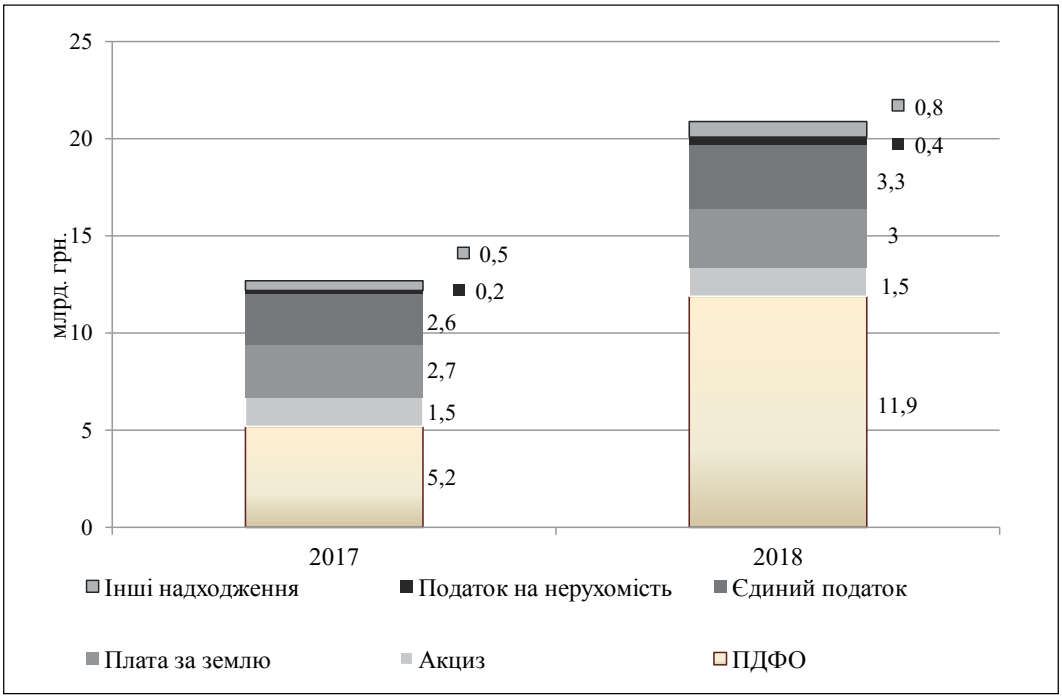


Рис. 1. Власні доходи 665 ОТГ за 2017–2018 рр., млрд. грн.

Джерело: [3]

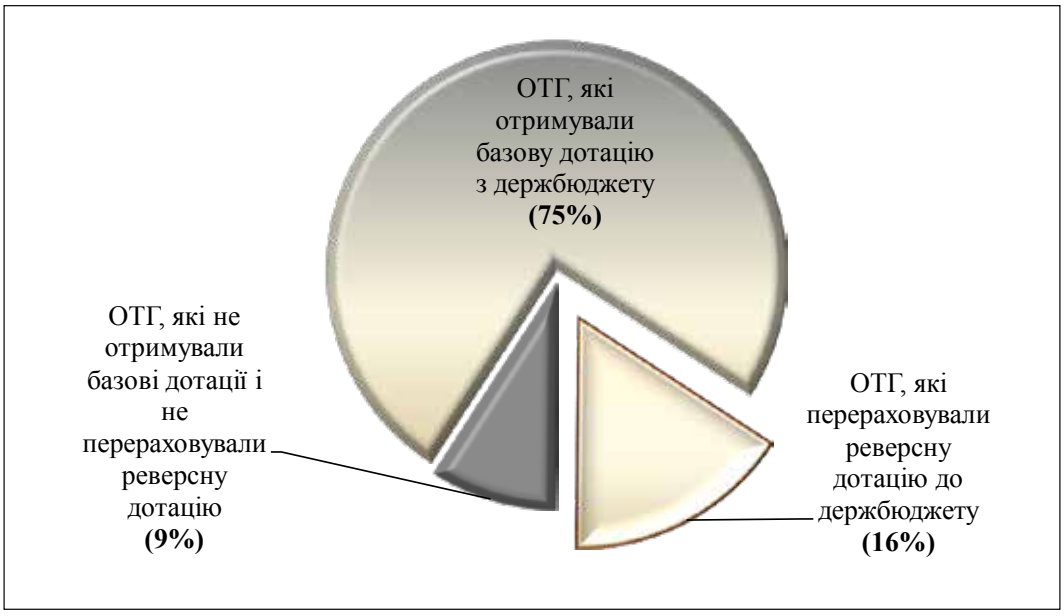


Рис. 2. Структура ОТГ за дотаційністю у 2018 році, %

Джерело: [3]

ється в межах 65–75% загальних доходів ОТГ. Ці кошти спрямовуються на розвиток ОТГ та фінансування освіти, медицини, соціального захисту.

Структура ОТГ за дотаційністю у 2018 році мала такий вигляд (рис. 2).

Найвагомішими субвенціями, які виділяють з державного бюджету на розвиток ОТГ, були й залишаються субвенція на будівництво, реконструкції, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення; субвенція на вжиття заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій; субвенція на формування інфраструктури ОТГ; субвенція на вжиття заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості. Крім того, з держбюджету передають місцевим бюдже-

там освітню та медичну субвенції, субвенцію на виплату допомоги малозабезпеченим сім'ям, субвенцію на надання пільг і житлових субсидій населенню на оплату природного газу тощо.

Сума державної фінансової підтримки розвитку територіальних громад, тобто субвенцій, які скеровували на розвиток ОТГ, за 2015–2018 рр. зросла в 4,7 рази, перевищивши 17 млрд. грн. у 2018 р. Однак темпи формування нових ОТГ випереджають темпи збільшення обсягу коштів, які виділяють з держбюджету на підтримку їхнього розвитку. Це спричиняє нерівність умов розвитку ОТГ, які утворені у 2015–2016 рр., і тих, які утворені пізніше.

Аналіз досвіду децентралізації влади в Україні за 2015–2018 рр. засвідчив наявність тенденцій певного спротиву реформі. Відкритий спротив трапляється за участю мешканців громад в умовах браку механізмів громадської участі, зокрема низького залучення громадськості до обговорення рішень щодо оптимізації соціальної інфраструктури в процесі впровадження секторальної децентралізації. Вагомим засобом подолання такого типу спротиву реформі на першому етапі впровадження реформи стали адвокаційні кампанії за участю зацікавлених сторін, а саме асоціацій органів місцевого самоврядування, профільних експертних установ, громадських організацій. Спротив реформі на етапі виконання рішень, ухвалених центральною владою, може віддзеркалювати як конкуренцію місцевих еліт за управлінські важелі, так і низьку спроможність мешканців громад впливати на хід реформи за допомогою цивілізованих методів громадської участі. Насамперед ідеться про конкуренцію за інституційні та фінансові повноваження в процесі формування спроможних територіальних громад, що додатково загострюється з огляду на виклик дублювання функцій органів місцевого самоврядування ОТГ, з одного боку, та районних адміністрацій і районних рад, з іншого боку. Так, унаслідок динамічного процесу формування ОТГ постала проблема фактичного дублювання їхніх функцій районною владою, зокрема в тих районах, де ОТГ покривають значні обсяги території району, а їхні органи самоврядування успішно виконують свої завдання. Крім конкуренції місцевих еліт за управлінські важелі, вагомим чинником спротиву децентралізації влади на етапі впровадження відповідних рішень у життя можна назвати недостатнє залучення громадськості до практичного втілення реформи. Насамперед ідеться про недостатню координацію зусиль місцевої влади для організації конструктивного діалогу між мешканцями під час обговорення добровільного об'єднання громад або про виклики, що постають у процесі впровадження секторальної децентралізації в умовах обмежених ресурсів для розвитку та забезпечення мешканців якісними й доступними послугами в ОТГ. Такий конструктивний діалог між мешканцями потрібен з огляду на потреби узгодження інтересів різних громад у складі ОТГ, а також з огляду на виклики, що постають у зв'язку з оптимізацією мережі соціальної інфраструктури [4, с. 37].

На новому етапі реформи децентралізації, відповідно до Плану заходів Уряду з реалізації нового етапу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на 2019–2021 рр., необхідно оптимізувати механізми впровадження реформи. Новий етап передбачає синхронізацію завершення формування ОТГ з одночасним формуванням нового районного поділу в масштабах держави, а також додаткову координацію обох процесів із продовженням упровадження секторальних реформ. Потрібно завершити формування базового рівня адміністративно-територіального устрою, що має стати підґрунтям для трансформації районного рівня влади. Визначення нової компетенції органів влади та самоврядування на районному й обласному рівнях дасть змогу заповнити інформаційний вакуум щодо цього питання й знизити рівень спротиву змінам завдяки їх зрозумілості та послідовності. Підготовка й ухвалення конституційних змін щодо децентралізації допоможе відкинути сумніви щодо незворотності реформи.

Розглянемо 5 напрямів фінансової підтримки розвитку територіальних ОТГ за рахунок державного бюджету, які заплановано на 2019 р. [5].

1) Субвенція на вжиття заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості. Основне призначення субвенції полягає в будівництві амбулаторій та фельдшерських пунктів у сільській місцевості, а також забезпеченні лікарів, які там працюють, житлом і транспортом. Позитивним моментом, який сприяє прийняттю виважених рішень органами місцевого самоврядування, є обов'язковість співфінансування проектів будівництва з місцевого бюджету на рівні не менш як 10% їх вартості. У 2019 р., як і у 2018 р., на неї виділено 1 млрд. грн. Загалом на розвиток медицини в сільській місцевості має бути скеровано 5 млрд. грн. (4 з яких мало бути виділено ще у 2017 р.).

2) Субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Цю субвенцію скеровують лише до бюджетів ОТГ (обласні, районні, міські бюджети її не отримують). Кожна ОТГ отримає частку субвенції, виходячи зі своєї площі та чисельності сільського населення. Призначення субвенції досить широке: від поліпшення якості надання адміністративних послуг до будівництва та ремонту вулиць, доріг і мостів. Незважаючи на те, що у 2019 р. на розвиток інфраструктури ОТГ у держбюджеті заклали 2,1 млрд. грн. (на 10% більше, ніж 2018 р.), у розрахунку на одну ОТГ надходжень поменшає, оскільки чисельність

ОТГ, які отримуватимуть кошти субвенції у 2019 р., зросте більш як на чверть і становитиме 850 громад. Це спричиняє нерівність розвитку між новоствореними ОТГ 2018 р. й тими ОТГ, які було створено впродовж 2015–2017 рр.

3) Субвенція на вжиття заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій. Сфера використання кошів цієї субвенції чимала: від придбання обладнання для бібліотек і клубів, вжиття екологічних та природоохоронних заходів до будівництва й ремонту будинків та доріг комунальної власності. Проте це найбільш непрозорий та неадекватний механізм «перекачування» коштів з державного бюджету на місцевий рівень під гаслом розвитку територій. Річ в тім, що заявниками цієї субвенції можуть бути народні депутати або облдержадміністрації чи КМДА, а не органи місцевого самоврядування; до комісії з розподілу коштів не входять представники Мінрегіону (який, власне, відповідає за регіональний розвиток); відсутні чітко визначені критерії розподілу коштів; існує суто формальний обсяг співфінансування (1% обсягу такої субвенції використовується для бюджетів сіл, їхніх об'єднань, селищ, міст районного значення, 3% – для обласних та районних бюджетів). Однак обсяг субвенції, закладений на 2019 р., практично не змінився порівняно з 2018 р. і становитиме 4,9 млрд. грн.

4) Кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Це механізм державного фінансування проектів, скерованих на розвиток регіонів, через спеціально створений Державний фонд регіонального розвитку. Щороку на фінансування проектів через ДФРР у державний бюджет повинні закладати кошти у сумі не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду держбюджету на відповідний рік (проте цю вимогу чомусь недотримано). Кошти під конкретні проекти виділяють на засадах багаторівневого конкурсного відбору проектів. Коло поданих до фінансування проектів різноманітне: від проектів з відновлення історичних пам'яток до будівництва та ремонту шкіл, амбулаторій, доріг, спортивних майданчиків. Кожен проект повинен передбачати співфінансування з місцевих бюджетів на рівні 10% його вартості. У 2019 р. обсяг ДФРР становитиме 5,8 млрд. грн. (проти 6 млрд. грн. 2018 р.), хоча його обсяг мав би становити 9,2 млрд. грн. відповідно до Бюджетного кодексу України, тобто найпрогресивніший з усіх механізмів державної фінансової підтримки розвитку регіонів державою не дофінансовується.

5) Субвенція на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Основне призначення полягає в ремонті та будівництві доріг. Фінансування відбувається через Державний дорожній фонд, який створено у складі спеціального фонду державного бюджету (тобто має вузьке цільове призначення). Обсяг коштів на «дорожню субвенцію» 2019 р. збільшили на 28% порівняно з 2018 роком до 14,7 млрд. грн.

Сумарно обсяг напрямів державної фінансової підтримки розвитку регіонів 2019 року становитиме 28,5 млрд. грн., що еквівалентно лише половині коштів, виділених у Держбюджеті 2019 р. на субсидії житлово-комунального господарства. Якщо врахувати ще й відсутність системного бачення щодо використання коштів державного бюджету, скерованих на розвиток регіонів, то говорити про реальне піднесення та зрівноваження розвитку територіальних громад передчасно.

У проекті Державного бюджету України на 2019 р. заплановано, що обсяг як базової, так і реверсної дотацій зросте на 26% порівняно з 2018 р. (рис. 3). Це відбудеться на фоні позитивної тенденції до збільшення кількості податкоспроможних місцевих бюджетів. Зокрема, кількість бюджетів, в яких вилучатимуть кошти у вигляді реверсної дотації, зросте на 5%, а бюджетів, вирівнювання яких не здійснюватимуть, – на 12,6%. При цьому відбудеться зростання показників для обчислення дотацій на 2019 рік порівняно з 2018 р., адже середній рівень надходжень на 1 жителя по ПДФО зросте на 36,5%, по податку на прибуток підприємств – на 12,6%. Кількість бюджетів, яким надаватимуть базову дотацію, практично не зміниться, адже вона зросте на 0,6% (6 бюджетів) [6].

У регіональному зрізі системи бюджетного вирівнювання суттєвих змін у 2019 р. не передбачено. Незмінною у 2019 р. залишиться п'ятірка лідерів серед областей, що є надавачами реверсної дотації, яку складають Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Полтавська та Львівська області. Місцеві бюджети цих областей сумарно забезпечать понад 61% загального обсягу реверсної дотації в країні.

Майже аналогічним 2018 р. буде топ-5 регіонів-отримувачів базової дотації, якими є Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька, Львівська та Донецька області. Сумарно місцеві бюджети цих регіонів у 2019 р. поглинуть понад 38% загального обсягу базової дотації в країні (у 2018 р. – 37%). Львівська область опинилась одночасно в обох «п'ятірках», оскільки на її території розташовано чимало як «багатих» громад, так і «бідних», які потребують дофінансування.

Найменша кількість фінансово спроможних місцевих бюджетів (тих, що надають реверсну дотацію, та тих, що не підлягають вирівнюванню) у 2019 р. буде в Чернівецькій (4 бюджети), Рівненській (6), Херсонській (7), Тернопільській та Івано-Франківській (по 8) областях. Базову ж дотацію в цих областях отримують понад 83% місцевих бюджетів [7].

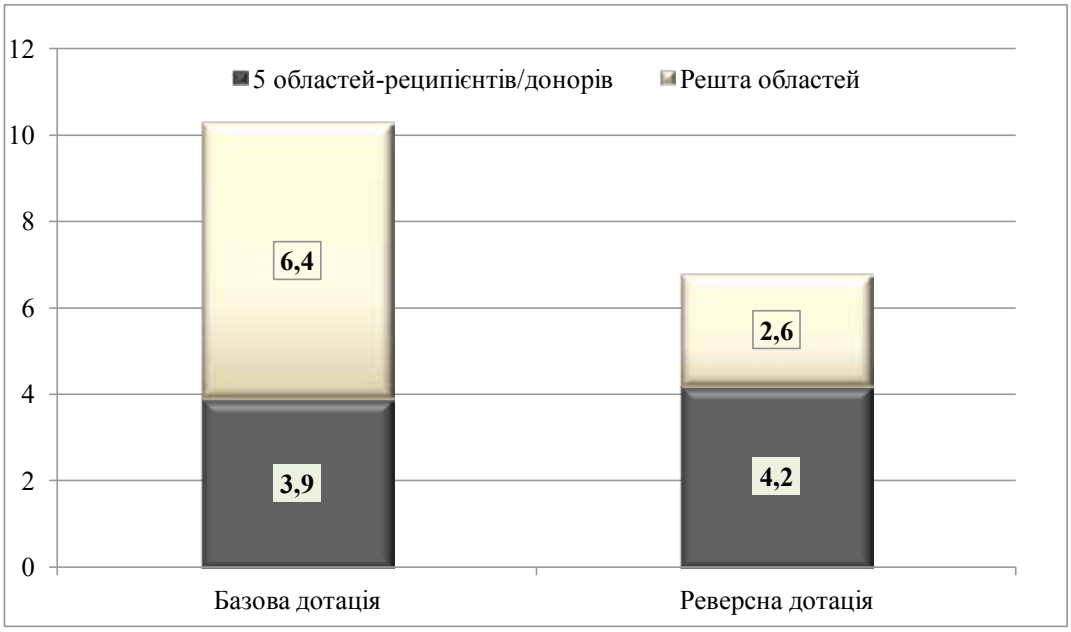


Рис. 3. Плановий обсяг базової та реверсної дотацій на 2019 р., млрд. грн.

Джерело: [5]

Існування реверсної дотації спричиняє гарячі дискусії серед експертів та представників місцевих громад. Опоненти стверджують, що реверсна дотація знижує зацікавленість податкоспроможних місцевих громад заробляти більше, оскільки надлишок все одно буде вилучений. Зокрема, громади, які заробляють відносно мало та мають дотаційні бюджети, також не мають достатньої мотивації для нарощення фінансової спроможності, адже навіть за поганого управління вони одержать ресурси у вигляді базової дотації.

Втім, на цьому етапі реформи децентралізації існування системи горизонтального вирівнювання можна вважати виправданим, оскільки припинення її застосування може спричинити поглиблення розриву в розвитку територій. Обласні центри та окремі міста обласного значення перетворяться на надпотужні мегаполіси, а розвиток більшості новостворених ОТГ буде вкрай ускладненим.

Для успішного досягнення цілей реформи децентралізації необхідно зберегти баланс між завданням завершення об'єднання громад до весни 2020 р., з одного боку, та метою формування громад, спроможних до розвитку та надання якісних і доступних послуг, з іншого боку.

Висновки з проведеного дослідження. Децентралізація покликана забезпечити достатність фінансових ресурсів місцевих громад та надати їм більшої кількості повноважень як щодо формування дохідної частини ОТГ, так і щодо фінансування видатків. Водночас низка витрат, які раніше фінансувались через Державний бюджет України, почали фінансуватись за рахунок місцевих бюджетів. Отже, держава зробила громади більш самостійними, надавши їм не тільки більше прав, але й обов'язків. Однак, як свідчать перші результати, незважаючи на позитивний ефект передачі повноважень на місцях для розв'язання проблем регіонального розвитку та підвищення ефективності управління, збільшення витрат органів місцевого самоврядування не підкріплене відповідним зростанням фінансових ресурсів, достатніх для їх покриття, тому для подальшої ефективної реалізації децентралізаційних процесів у країні та досягнення соціально-економічного розвитку регіонів проблеми відповідності видатків ОТГ їх фінансовому забезпеченню та оцінювання рівня фінансової децентралізації потребують поглибленого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романюк С. Децентралізація: теорія та практика застосування : монографія. Київ, 2018. 216 с.
2. Лелеченко А., Васильєва О., Куйбіда В., Ткачук А. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації повноважень : навчальний посібник. Київ, 2017. 110 с.
3. Децентралізація: коротко про головне. Ціна держави. URL: http://cost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne (дата звернення: 25.06.2019).
4. Жаліло Я., Шевченко О., Романова В. та ін. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу : аналітична доповідь. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2019. 115 с.
5. Топ-5 видатків Державного бюджету на розвиток регіонів 2019 року. Ціна держави. URL: http://cost.ua/news/663-top-5-expenditures-2019 (дата звернення: 25.06.2019).

6. Висновки щодо проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 25 вересня 2018 р. № 24-9. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/ 16757581/Vysn_proekt_DBU_2019.pdf?subportal=main (дата звернення: 25.06.2019).

7. Особливості децентралізації: як держава допомагає «бідним» громадам за рахунок «багатих». Ціна держави. URL: http://cost.ua/news/626-reverse-subsidy (дата звернення: 25.06.2019).

REFERENCES:

1. Romaniuk S. (2018) Detsentralizatsiia: teoriia ta praktyka zastosuvannia [Decentralization: Theory and Practice of Application]. Kyiv, 216 p. (in Ukrainian).

2. Lelechenko A., Vasylieva O., Kuibida V., Tkachuk A. (2017) Mistseve samovriaduvannia v umovakh detsentralizatsii povnovazhen [Local government in the context of decentralization of authority]. Kyiv, 110 p. (in Ukrainian).

3. Detsentralizatsiia: korotko pro holovne. Tsina derzhavy. Available at: http://cost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne (accessed: 25 June 2019).

4. Zhalilo Ya., Shevchenko O., Romanova V. ta in. (2019) Detsentralizatsiia vlady: poriadok dennyi na serednostrokovu perspektyvu : analitychna dopovid [Decentralization of power: an agenda for the medium-term perspective : an analytical report]. Kyiv : Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen, 115 p. (in Ukrainian).

5. Top-5 vydatkiv Derzhavnoho biudzhetu na rozvytok rehioniv 2019 roku. Tsina derzhavy. Available at: http://cost.ua/news/663-top-5-expenditures-2019 (accessed: 25 June 2019).

6. Vysnovky shchodo proektu Zakonu Ukrainy “Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2019 rik” vid 25.09.2018 № 24-9 Available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16757581/Vysn_proekt_DBU_2019.pdf?subportal=main (accessed: 25 June 2019).

7. Osoblyvosti detsentralizatsii: yak derzhava dopomahaie “bidnym” hromadam za rakhunok “bahatykh”. Tsina derzhavy. Available at: http://cost.ua/news/626-reverse-subsidy (accessed: 25 June 2019).

Brezhnyeva-Yermolenko Olha
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finances and Accounting
Dniprovsky State Technical University
Halenina Oleksandra
Applicant of the Master’s Level of Higher Education
Dniprovsky State Technical University

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES: ANALYSIS OF DECENTRALIZATION REFORM

The purpose of the article. The implementation of a decentralization reform in Ukraine brought fundamental changes in the system of local self-government, especially in terms of the formation of local budgets and the formation of a new powerful local self-government entity the united territorial communities (UTC). The decentralization process in terms of an integration of territorial communities reached irreversibility, but at the same time requires a detailed study of the process of formation and adequacy of financial resources of united territorial communities in Ukraine.

Methodology. The study uses the methods of analysis and synthesis, theoretical generalizations, a graphical method.

Results. UTC s’ financial resources consist of own revenues and funds transferred from the state budget. UTCs’ own revenues in 2018 increased in 62.1% (to UAH 20.9 billion) compared to 2017. The second part of UTC revenues consists of funds that directly and without charge transfer to UTC from the state budget in the form of grants and subsidies. Grants are mostly directed to finance the current needs of the local community. The share of funds transferred from the state budget varies within 65–75% of total UTCs’ revenues. These funds address to a development of UTCs’ and funding education, medicine, social protection.

The most important subventions that are allocated from the state budget for the development of UTC were and still remain a subvention for the construction, reconstruction, repair and maintenance of public highways of local importance, a subvention for measures on social and economic development of separate territories, a subvention for the formation of UTCs’ infrastructure, a subvention for the implementation of measures aimed at the development of the health care system in rural areas, and some others.

The amount of subventions that were allocated to the development of UTCs’ within period 2015–2018 had increased in 4.7 times and in 2018 exceeded UAH 17 billion. However, paces of the formation of new UTC outpace rates of increasing of the amount of funds allocated from the state budget to support their development. This causes an inequality of conditions for the development of UTC that were formed in different years.

The analysis of the experience of decentralization of power in Ukraine in 2015–2018 substantiated the tendency of certain resistance to the reform, in particular, the low involvement of the public in discussing of solutions for optimizing social infrastructure in the process of implementing sectoral decentralization. Advocacy campaigns have become an important lever of overcoming this type of resistance at the first stage of the reform's implementation with the participation of stakeholders – associations of local self-government bodies, specialized expert institutions and public organizations. Opposition to the reform at the stage of implementation of decisions adopted by the central government reverberate both the competition of local elites for managerial levers and the low ability of community members to influence the course of reform through civilized methods of civil participation.

The new phase of the decentralization reform for 2019–2021 involves synchronizing the completion of forming of the UTC with the simultaneous formation of a new district division across the state, as well as additional coordination of both processes with the continued implementation of sectoral reforms. The following areas of financial support for the development of UTC from the state budget for 2019 are foreseen:

1) subvention for the implementation of measures aimed at developing the health care system in rural areas;
2) subvention for the formation of infrastructure of the UTC;
3) subvention for implementation of measures on social and economic development of separate territories;
4) funds of the State Fund for Regional Development;
5) subvention for financial support of construction, reconstruction, repair and maintenance of public roads of local importance, streets and roads of communal property in settlements.

The total amount of state financial support for the development of regions in 2019 will amount to UAH 28.5 billion, which is equivalent to only half of the funds planned for subsidies to housing and communal services in the state budget. The lack of a systematic vision for using the state budget funds aimed at the development of regions indicates that it is premature to prove the real increase and balance of development of territorial communities.

However, at this stage of the decentralization reform an existence of the system of horizontal alignment can be considered justified, as the termination of its application may lead to a deepening of the lapse in the development of territories. It is necessary to maintain a balance between the tasks of completing the association of the communities by spring 2020 to successfully achieve the goals of decentralization reform, on the one hand, and the goal of forming communities capable of developing and providing quality and affordable services.

Practical implications. The provisions and conclusions summarized in the article are important and contain practical recommendations that can be used by various levels of government in implementing budget policy on ways to optimize and strengthen the revenues of UTC in conditions of financial decentralization in order to increase the effectiveness of their financial support mechanism.

Value/originality. According to the results of the study, decentralization is intended to ensure the sufficiency of financial resources for the implementation of the powers entrusted to them by local self-government bodies. Despite the positive effect of transferring powers to the territories to solve the problems of regional development and increase the efficiency of management, the problem of non-compliance of UTCs' expenditures with their financial support remains, therefore, the assessment of the level of financial decentralization requires in-depth study.

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА ОСНОВІ ГЕНДЕРНОГО ПІДХОДУ

FORMATION OF LOCAL SELF GOVERNMENT BUDGETS ON THE BASIS OF THE GENDER APPROACH

УДК 336.143:336.144

Городецька Т.Е.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри державних фінансів
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Говдун А.В.
студент
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто теоретико-методологічні засади гендерного аспекту планування та виконання місцевого бюджету в умовах бюджетної децентралізації. Надано характеристику механізму гендерного бюджетування як нового фінансового інструмента регулювання економічних і соціальних процесів. Розглянуто інтегрування гендерного підходу до процесів бюджетування як ефективного інструмента забезпечення соціальної інтеграції та гендерної рівності. Зазначено необхідність оцінювання гендерного впливу на всі видатки та програми, оскільки кожна стаття бюджету має свій прямий чи опосередкований вплив на різні групи споживачів суспільних послуг, що мешкають на різних територіях. За підсумками проведених наукових досліджень встановлено, що застосування гендерного підходу, зокрема під час формування бюджетів місцевого самоврядування з використанням програмно-цільового підходу, є перспективним напрямом підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів, оскільки останні забезпечують матеріалізацію цілей програми з урахуванням класифікаційних угруповань програм за більш деталізованими позиціями.

Ключові слова: *бюджетне планування, місцеві бюджети, гендерне бюджетування, видатки місцевих бюджетів, гендерний підхід.*

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы гендерного аспекта планирования и выполнения местного бюджета в условиях бюджетной децентрализации. Предоставлена характеристика механизма гендерного бюджетирования как нового финансового инструмента регулирования экономических и социальных процессов. Рассмотрены возможности интегрирования гендерного подхода к процессам бюджетирования как эффективного инструмента обеспечения социальной интеграции и гендерного равенства. Указана необходимость оценивания гендерного влияния на все расходы и программы, поскольку каждая статья бюджета имеет свое прямое или косвенное влияние на различные группы потребителей общественных услуг, проживающих на разных территориях. По итогам проведенных научных исследований установлено, что применение гендерного подхода, в частности при формировании бюджетов местного самоуправления с использованием программно-целевого подхода, является перспективным направлением повышения эффективности расходов местных бюджетов, поскольку последние обеспечивают материализацию целей программы с учетом классификационных группировок программ по более детализированным позициям.

Ключевые слова: *бюджетное планирование, местные бюджеты, гендерное бюджетирование, расходы местных бюджетов, гендерный подход.*

The article discusses the theoretical and methodological foundations of the gender aspect of planning and execution the local budget in the context of budget decentralization. The gender budgeting mechanism has been characterized as a new financial instrument to regulate economic and social processes. The possibilities of integrating a gender approach to budgeting processes as an effective tool for ensuring social integration and gender equality are considered. The meaning of integrating a gender approach to budgeting processes is to bridge the gap between the development of a policy of equal rights and opportunities for women and men, and the allocation of resources for its implementation. It was noted that the gender approach in budgeting at different levels should be considered not only in programs and expenditure items that directly affect women or men, but also to assess the gender impact on all expenditures and programs, since each budget item has a direct or indirect effect on different consumer service groups living in different territories. It is determined that the prospects for expanding the practice of applying gender budgeting in Ukraine need to develop a new methodology for planning and controlling, revising and adjusting the state and local programs themselves as an instrument of fiscal policy. Programs should contain not only specific goals and results to be achieved, but also be a set of projects that are mutually agreed upon in terms and content, ensuring the achievement of program goals with the determination of expenditures taking into account gender aspects. According to the results of scientific research, it was established that the use of a gender approach, when forming local government budgets using a program-target approach, it is a promising direction for improving the efficiency of local budget expenditures, since the latter ensure the materialization of program objectives taking into account the classification groups of programs in more detailed positions. The use of elements of gender budgeting in the process of drawing up and implementing the budget will enable the achievement of a qualitative and balanced distribution of budget funds from the point of view of the compliance of this process with public expectations.

Key words: *budget planning, local budgets, gender budgeting, local budget expenditures, gender approach.*

Постановка проблеми. Забезпечення успішного функціонування місцевих фінансів в умовах високої мобільності праці та капіталу, нестабільності потоків приватного капіталу, зміни глобального фінансового середовища потребує розвитку теоретичних та методичних засад аналізу програм, що фінансуються з бюджету, визначення того, наскільки вжиття їх заходів задовольняє потреби різних статей і різних соціальних груп, а також запровадження фінансових механізмів регулювання економічних та соціальних процесів, спрямованих на підвищення ефективності планування та виконання бюджетів, оптимізацію формування дохідної та видаткової частин бюджету.

Успішне вирішення завдання формування та розвитку економічної основи місцевого самоврядування потребує оновлення складу індикаторів, що використовуються в плануванні та моніторингу. Одним з нових фінансових інструментів є механізм гендерного бюджетування, який охоплює політичну, економічну та соціальну сфери впровадження рівності жінок та чоловіків, оскільки в

умовах обмежених ресурсів суспільства найефективнішим методом регулювання соціального-економічного розвитку є програмно-цільовий підхід. Проте для визначення пріоритетності цільової програми та досягнення її ефективності необхідно забезпечити підвищення рівня результативності бюджетних асигнувань на основі гендерної складової видаткової частини бюджету. Все це обумовлює необхідність здійснення гендерної експертизи бюджету та врахування відповідних висновків щодо моніторингу та оцінювання внесення відповідних змін та ходу виконання програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика врахування гендерного фактору під час формування бюджетів місцевого самоврядування набула розвитку в працях таких науковців, як Ж. Белец, С. Гаращенко, Л. Лобанова, О. Романюк, І. Чугунов. Водночас багато теоретичних та практичних питань у сфері забезпечення гендерної рівності жінок та чоловіків під час формування та виконання місцевих бюджетів потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд механізму впровадження гендерно орієнтованого бюджетування в бюджетний процес на рівні місцевих бюджетів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконання ключових завдань бюджетної політики, пов'язаних з переорієнтацією бюджетного процесу на досягнення кінцевих результатів, потребує насамперед застосування принципу пріоритетності середньострокового планування, що має відповідати стратегічним напрямам економічної політики за умов суттєвого підвищення ефективності бюджетних витрат.

Фінансування суспільних послуг може здійснюватися за рахунок видатків як державного, так і місцевих бюджетів, тому важливою є проблема розподілу повноважень на здійснення видатків між різними рівнями бюджетів. Під час визначення рівня бюджету, з якого потрібно фінансувати видатки для забезпечення суспільних потреб, користуються принципом того, що найбільшої ефективності у виконанні тієї чи іншої видаткової функції можна досягти, якщо вона буде закріплена за нижчим з тих рівнів влади, які можуть реалізувати її належним чином. Такий принцип має назву принципу субсидіарності.

Розвинуті демократичні держави багато уваги приділяють розвитку місцевих бюджетів. Передумовою цього є низка переваг, які одержують внаслідок здійснення певних видатків за рахунок коштів місцевих бюджетів. Основні переваги бюджетної децентралізації зазначені в табл. 1 [1].

Отже, на формування видаткової частини місцевих бюджетів України визначальний вплив має набір повноважень, як власних, так і делегованих центральною владою, які закріплені за органами місцевого самоврядування.

Міжнародна практика з опису концептуальних підходів до організації бюджетного процесу найбільш часто використовує такі терміни, як «програмно-цільове бюджетування», «бюджетування, орієнтоване на результат», «середньострокове планування бюджетних витрат, орієнтоване на результат».

У цьому контексті ефективного розподілу фінансових ресурсів перспективною є концепція гендерно орієнтованого бюджетування, яка була задумана як гнучкий механізм вироблення цільових стратегій для забезпечення справедливого розподілу ресурсів в інтересах різних соціальних груп населення, що дає змогу забезпечувати її функціонування як ефективного інструмента забезпечення соціальної інтеграції та гендерної рівності.

Сенс інтегрування гендерного підходу до процесів бюджетування полягає в тому, щоб усунути розрив між розробленням політики рівних прав та можливостей жінок і чоловіків та асигнуванням ресурсів на її впровадження. Причому це стосується не лише прямого фінансування політики гендерної рівності, але й непрямого, тобто інтеграції

Таблиця 1

Основні переваги закріплення видатків за місцевими бюджетами

Назва	Зміст
Відмінності смаків	Чим менша територіальна одиниця, тим більш однорідні переваги людей, які проживають на цій території. Саме місцева влада може запропонувати населенню суспільні блага, які більше відповідають перевагам громади.
Доступ до інформації	Інформація про локальні потреби в суспільних благах більш доступна місцевим органам влади; витрати на її отримання є нижчими. Наприклад, потребу території в місцевих дорогах простіше визначити на місцевому рівні.
Стимулювання міжрегіональної конкуренції	За незадоволеності політикою місцевої влади, зокрема у сфері забезпечення суспільних благ, деякі мешканці цієї території можуть емігрувати в інші місця. Міграція населення створює стимули для здійснення більш ефективної місцевої економічної та фінансової політики.
Можливість експериментування в локальних масштабах	Певні труднощі пов'язані з визначенням найкращого способу надання конкретного суспільного блага та з'ясування того, чи існує він взагалі. Наявність у регіональної та місцевої влади права самостійно формувати політику дає змогу перевірити різні підходи та порівняти одержані результати.

гендерного аспекту до процесу прийняття бюджетних рішень щодо розроблення політики, стратегій, планів та програм у різних галузях.

Гендерна нерівність може дорого коштувати державам, адже її наслідки проявляються у зниженні рівнів продуктивності, конкурентоспроможності, добробуту населення. За умови впровадження гендерних питань у програми й бюджети державні кошти можна розподіляти більш справедливо й використовувати ефективніше [2].

Отже, на нашу думку, гендерний підхід до складання бюджетів різних рівнів необхідно враховувати не лише в програмах та статтях витрат, що безпосередньо стосуються жінок та чоловіків, але й під час оцінювання гендерного впливу на всі видатки та програми, оскільки кожна стаття бюджету має свій прямий чи опосередкований вплив на різні групи споживачів суспільних послуг, що мешкають на різних територіях.

О. Романюк запропонувала таке визначення гендерного бюджету: «це бюджет, який враховує планування ресурсів країни з урахуванням доходів бюджету, які формуються за рахунок жінок та чоловіків і видатків бюджету, які розподіляються на жінок та чоловіків, спрямований на аналіз будь-яких видів державних видатків або методів залучення державних коштів з урахуванням гендерної компоненти, визнаючи наслідки та впливи виконання бюджетних рішень на осіб жіночої та чоловічої статі» [3].

В роботі [4] зазначено, що бюджет, складений на основі гендерного підходу, – це план формування та використання фонду державних коштів з урахуванням гендерної складової, спрямований на задоволення інтересів різних груп та категорій населення під час формування та розподілу державних ресурсів задля підвищення соціально-економічної ефективності та результативності фонду бюджетних коштів.

Правильне гендерно чутливе планування, реалізація, бюджетування, моніторинг та оцінювання діяльності державних програм мають економічний ефект, оскільки активні жінки та чоловіки разом забезпечують 100% продуктивної робочої сили. Дослідження доводять, що дискримінація за ознакою статі відтворює бідність, уповільнює економічний розвиток та послаблює управління.

Бюджетні ініціативи держави також мають серйозний вплив на життя жінок та чоловіків, проте більшістю населення й навіть фахівцями в галузі економіки гендерні аспекти бюджетної політики ігноруються. Гендерна експертиза бюджетних ініціатив у всьому світі демонструє, що гендерно нейтральний підхід в економічних політиках, особливо в бюджетах, принаймні забезпечує відтворення структур нерівності з огляду на різницю в соціальних та економічних позиціях жінок і чоловіків.

Поняття «гендерне бюджетування» включає процеси та інструменти, за допомогою яких враховуються специфічні інтереси різних соціальних та вікових категорій під час розподілу державних ресурсів на всіх рівнях. Його мета полягає в розвитку гендерної рівності. Процес упровадження гендерного бюджетування повинен привести до формування гендерного бюджету, тому гендерне бюджетування передбачає можливість проведення громадської експертизи, публічного обговорення та лобіювання [5].

Першою питання гендерного бюджетування почала вивчати британська дослідниця Дайяна Елсон (Diane Elson), праці якої з'явилися в середині 1990-х років у рамках наукової роботи, що проводилася за дорученням Секретаріату британської Співдружності націй. Дайяна Елсон розробила шість таких механізмів урахування гендерних аспектів в бюджеті та включення їх у практичну діяльність:

– оцінювання ступеня врахування гендерних аспектів у здійснюваній політиці, що включає як кількісні, так і якісні показники;

– оцінювання з боку одержувачів послуг (бенефіціантів), що має включати як реальних, так і потенційних бенефіціантів, а також може бути сфокусована як на загальних пріоритетах, так і на окремих видах послуг;

– аналіз державних видатків на основі розподілу за гендерною ознакою, в основі якого лежить така формула: вартість одиниці вимірюваної послуги, що надається, помножена на число таких одиниць вимірювання послуг, що надаються бенефіціантам-чоловікам і бенефіціантам-жінкам;

– аналіз впливу бюджету на використання часових показників, який передбачає зіставлення використання бюджетних ресурсів за певними статтями видатків з часовими показниками корисної дії, тобто часом, на який розраховано результати витрачених коштів;

– структура гендерно чутливої середньострокової макроекономічної політики, в рамках якої слід з'ясувати, з чим маємо справу: з економічними рамками чи певною економічною моделлю (якщо це рамки, то слід визначити, чи є вони лише економічними; моделі можуть містити такі змінні, як пропозиції робочої сили з розподілом за різними категоріями, а також віддзеркалювати неоплачувану працю в економіці «турботи»);

– гендерно відповідальний звіт про використання бюджету як одна з форм підзвітності уряду [6].

Перспективи розширення практики застосування гендерного бюджетування в Україні потребують розроблення нової методології планування й контролінгу, перегляду та коригування самих державних і місцевих програм як інструментів бюджетної політики. Програми повинні не лише

містити конкретні цілі та результати, яких слід досягнути, але й бути сукупністю взаємоузгоджених за терміном і змістом проектів, що забезпечують досягнення програмних цілей з визначенням обсягів витрат з урахуванням гендерних аспектів. Такий підхід створює умови того, щоби протягом середньострокового періоду істотно змінити структуру фінансування витрат бюджету, суттєво підвищивши частку коштів, що витрачаються, відповідно до принципів не лише програмно-цільового фінансування, але й потреб окремих соціальних груп.

Чинне законодавство створює широку правову базу для інтегрування соціальних аспектів у процеси формування бюджетів в Україні, яка заявила про свою прихильність до заохочення гендерної рівності на різних рівнях. Однак ми не можемо говорити про існування рівності між чоловіками та жінками без рівності розподілу та доступу до державних ресурсів. Вирішити цю проблему можна шляхом запровадження в бюджетний процес елементів гендерного бюджетування та гендерного аналізу бюджету.

Елементи гендерного бюджетування та гендерного аналізу бюджету визначено нами в роботі [7] (рис. 1).

Використання елементів гендерного бюджетування в процесі складання та виконання бюджету дасть можливість досягти:

– чіткого визначення потреб і конкретних цілей окремих соціальних груп, на які призначені певні кошти, та результатів, за якими слід оцінювати ефективність їх використання;

– якісного й зваженого розподілу бюджетних коштів щодо відповідності цього процесу суспільним очікуванням;

– підвищення ефективності використання бюджетних коштів за рахунок конкретизації цілей та споживачів послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Суттєве підвищення ефективності фінансових ресурсів місцевого самоврядування на основі забезпечення цільового та результативного використання коштів місцевих бюджетів є можливим шляхом удосконалення організаційно-правових механізмів управління видатками та запровадження дієвого контролю бюджетних витрат. Крім того, реалізація Україною курсу на інтеграцію до Європейського Союзу потребує адаптації процедур формування бюджету до законодавства ЄС, яке вимагає від країн-кандидатів складання бюджету в програмно-цільовому форматі з неформальним підходом та врахуванням потреб окремих груп споживачів суспільних послуг. Врахування гендерного аспекту як складової ефективного бюджетного регулювання суспільної збалансованості та вагомої складової бюджетної політики під час формування та вико-

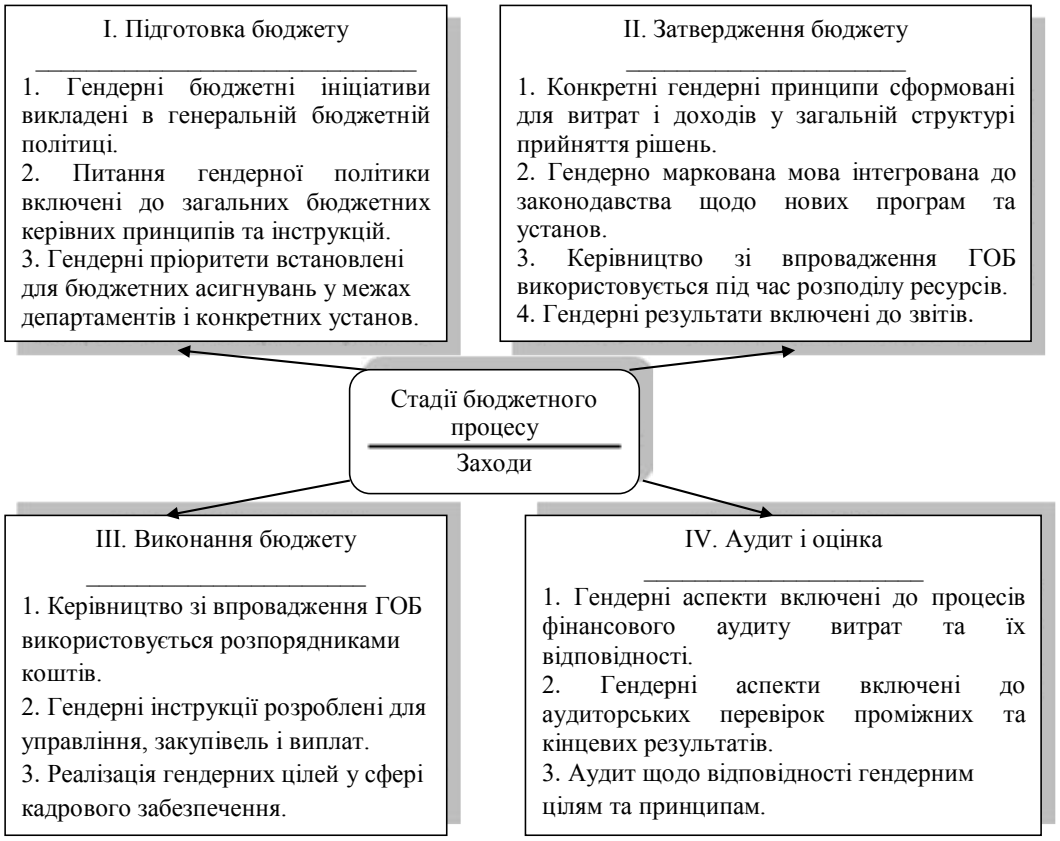


Рис. 1. Інтеграція гендерних аспектів до бюджетного процесу

нання бюджету сприятиме оптимальному та якісному рівню розподілу бюджетних видатків на соціальні потреби.

Таким чином, гендерно орієнтоване бюджетування – це технологія, яка може застосовуватись на державному, регіональному, місцевому рівнях, при цьому основна частина роботи з гендерно орієнтованого бюджетування здійснюється на програмному рівні або рівні регіональних органів влади й часто в рамках установ, підпорядкованих державним департаментам. Як інструмент управлінської технології гендерно орієнтоване бюджетування дає змогу оцінити, як і якою мірою державна політика у сфері розподілу видатків бюджету впливає на чоловіків та жінок як споживачів послуг, користувачів інфраструктури й платників податків. Розширення в майбутньому сфери застосування гендерного підходу, зокрема під час формування бюджетів місцевого самоврядування з використанням програмно-цільового підходу, є перспективним напрямом підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів, оскільки останні забезпечують матеріалізацію цілей програми з урахуванням класифікаційних угруповань програм за більш деталізованими позиціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гендерне бюджетування в Україні. URL: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/07763.pdf (дата звернення: 26.05.2019).

2. Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні: теорія і практика. URL: https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/12562.pdf (дата звернення: 26.05.2019).

3. Потенціал України та його реалізація / кер. проекту О. Романюк. Київ, 2009. 69 с.

4. Корнієнко Н., Остріщенко Ю. Гендерна складова бюджетної політики держави. *Вісник КНТЕУ.* 2016, № 1. С. 97–108.

5. Токар І., Пилипенко А. Сучасні реалії впровадження гендерного бюджетування в Україні. URL: http://global-national.in.ua/archive/13-2016/94.pdf (дата звернення: 21.05.2019).

6. Белец Ж. Гендерне бюджетування в Україні як складова механізму забезпечення рівності чоловіків і жінок. URL: http://el-zbirn-du.at.ua/Bel_s.pdf (дата звернення: 26.05.2019).

7. Gorodetska T. Gender budgeting as a component of budget process at the local level. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. № 1 (22). С. 79–85.

REFERENCES:

1. Genderne byudzhetuvannya v Ukrajni [Gender budgeting in Ukraine]. Available at: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/07763.pdf (accessed: 26 May 2019).

2. Genderno-oriyentovane byudzhetuvannya v Ukrayini: teoriya i praktyka [Gender-Oriented Budgeting in Ukraine: Theory and Practice]. Available at: https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/12562.pdf (accessed: 26 May 2019).

3. Romanyuk O. (2009) Potentsial Ukrayiny ta yoho realizatsiya [Potential of Ukraine and its realization]. Kiev (in Ukrainian).

4. Kornienko N., Ostrishchenko Y. (2016) Genderna skladova byudzhetnoyi polityky derzhavy [Gender component of budget policy of the state]. KNETE Bulletin, no. 1, pp. 97–108.

5. Tokar I., Pilipenko A. Suchasni realiyi vprovadzhennya hendernoho byudzhetuvannya v Ukrayini [Contemporary realities of the introduction of gender budgeting in Ukraine]. Available at: http://global-national.in.ua/archive/13-2016/94.pdf (accessed: 21 May 2019).

6. Belets Zh. Genderne byudzhetuvannya v Ukrayini yak skladova mekhanizmu zabezpechennya rivnosti cholovikiv i zhinok [Gender budgeting in Ukraine as constituent of mechanism for equality between men and women]. Available at: http://el-zbirn-du.at.ua/Bel_s.pdf (accessed: 26 May 2019).

7. Gorodetska T. (2017) Gender budgeting as a component of budget process at the local level. Financial and credit activity: problems of theory and practice, no. 1 (22), pp. 79–85.

Gorodetska Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Public Finances
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Govdun Alla
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF LOCAL SELF GOVERNMENT BUDGETS ON THE BASIS OF THE GENDER APPROACH

The purpose of the article. Ensuring the successful functioning of local finance in a context of high mobility of labor and capital, instability of private capital flows, changes in the global financial environment requires the development of the theoretical and methodological principles of the analysis of programs financed from the budget and how their activities meet the needs of different articles and different social groups, as well as the introduction of financial mechanisms for regulating economic and social processes aimed at improving the effectiveness of budget planning and execution, optimization the formation of revenue and expenditure parts of the budget. The purpose of the article is to consider the mechanism of implementation of gender-oriented budgeting in the budget process at the level of local budgets in Ukraine.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the study consists of the legislative and normative acts concerning the issues of formation of local budgets.

Results. The article discusses the theoretical and methodological foundations of the gender aspect of planning and execution the local budget in the context of budget decentralization. The gender budgeting mechanism has been characterized as a new financial instrument to regulate economic and social processes. The possibilities of integrating a gender approach to budgeting processes as an effective tool for ensuring social integration and gender equality are considered. The meaning of integrating a gender approach to budgeting processes is to bridge the gap between the development of a policy of equal rights and opportunities for women and men, and the allocation of resources for its implementation. The main task of gender budgeting is to restructure incomes and expenditures in such a way that the needs of citizens, both women and men, were adequately represented in budget articles. This, in turn, will help improve the quality of services for the population, increase the rate of economic development and reduce poverty. It was noted that the gender approach in budgeting at different levels should be considered not only in programs and expenditure items that directly affect women or men, but also to assess the gender impact on all expenditures and programs, since each budget item has a direct or indirect effect on different consumer service groups living in different territories. It is determined that the prospects for expanding the practice of applying gender budgeting in Ukraine need to develop a new methodology for planning and controlling, revising and adjusting the state and local programs themselves as an instrument of fiscal policy. Programs should contain not only specific goals and results to be achieved, but also be a set of projects that are mutually agreed upon in terms and content, ensuring the achievement of program goals with the determination of expenditures taking into account gender aspects.

Practical implications. The use of elements of gender budgeting in the process of drawing up and implementing the budget will enable the achievement of a qualitative and balanced distribution of budget funds from the point of view of the compliance of this process with public expectations.

Value/originality. According to the results of scientific research, it was established that the use of a gender approach, when forming local government budgets using a program-target approach, it is a promising direction for improving the efficiency of local budget expenditures, since the latter ensure the materialization of program objectives taking into account the classification groups of programs in more detailed positions.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЯК СКЛАДНИК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS AS A COMPONENT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

УДК 658.15

Погріщук Г.Б.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий
інститут економіки
Тернопільського національного
економічного університету
Волощук Р.Є.
к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий
інститут економіки
Тернопільського національного
економічного університету

Розглянуто різноманітні підходи до визначення сутності управління фінансовими результатами на мікрорівні залежно від об'єкта менеджменту. Визначено зміст дефініції «управління фінансовими результатами» та окреслено його кінцеву мету. Узагальнено завдання управління фінансовими результатами підприємства та обґрунтовано необхідність їх узгодження й оптимізації. Представлено інфологічну модель процесу управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання, що містить вхід, вихід і безпосередній процес із формування та реалізації управлінських рішень. Охарактеризовано суб'єкти та об'єкти управління фінансовими результатами на мікрорівні. Систематизовано сучасні підходи та прийоми управління фінансовими результатами підприємства, що використовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці. Узагальнено організаційні вимоги до здійснення управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання.

Ключові слова: *підприємство, фінансовий результат, прибуток, збиток, управління фінансовими результатами, фінансовий менеджмент.*

Рассмотрены различные подходы к определению сущности управления финансовыми результатами на микроуровне в зависимости от объекта управления. Определено содержание дефиниции «управление финансовыми результатами» и намечено его конечную цель. Обобщены задачи управления финансовыми результатами предприятия и обоснована необходимость их согласования и оптимизации. Представлена инфологическая модель процесса управления финансовыми результатами предприятия, содержащаю вход, выход и непосредственный процесс формирования и реализации управленческих решений. Охарактеризованы субъекты и объекты управления финансовыми результатами на микроуровне. Систематизированы современные подходы и приемы управления финансовыми результатами предприятия, используемые в отечественной и зарубежной практике. Обобщены организационные требования к осуществлению управления финансовыми результатами предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, финансовый результат, прибыль, убыток, управление финансовыми результатами, финансовый менеджмент.*

Different approaches to the definition of the essence of financial results management at the micro level as a complex of measures for management of various objects: financial results, profit, monetary relations, monetary policy, etc are considered. The content of the definition «financial results management» as a set of coordinated and targeted actions and actions concerning the formation and implementation of management decisions related to the influence on financial results with the purpose of maximizing the market value of the enterprise is determined. The tasks of financial results management of the enterprise are generalized and the necessity of its coordination and optimization is substantiated. The infological model of the process of financial results management of business entity containing entrance, exit and the immediate process of the formation and implementation of management decisions is presented. The entrance of the process of financial results management of the enterprise are indicators of the state of the internal and external environment and the results of the enterprise in the previous reporting period. The exit of the process of financial results management at the micro level is the increase in profit or loss reduction, that is, improving the financial results of the enterprise. It has been outlined that the development and implementation of management decisions is carried out due to the influence of the subjects of management (owners, lenders, management personnel, state represented by its representatives, contractors) on the objects of management (economic, financial, social and environmental indicators). Modern approaches (management through financial responsibility centers, goals management, business efficiency management, management with target-costing, management with kaisen-costing) and methods (selection of accounting policies, selection of accounting estimates, implementation of «necessary» business operations) of financial results management of the enterprise, used in domestic and foreign practice, are systematized. The organizational requirements for the financial results management of a business entity are generalized.

Key words: *enterprise, financial result, profit, loss, management of financial results, financial management.*

Постановка проблеми. Управління фінансами підприємства у сучасних умовах будується на умовах зростаючої відповідальності та самостійності суб'єктів господарювання у розробленні й прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективності їхньої діяльності. Ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства виражається у досягнутих фінансових результатах. Тому інтерес до зазначеної тематики зумовлений тим, що ефективне управління фінансовими результатами − це один із факторів, який визначає перспективи розвитку підприємства, його майбутню інвестиційну привабливість, кредитоспроможність і ринкову вартість. Процес управління фінансовими результатами є базисом для забезпечення стійкого зростання суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління фінансовими результатами присвячено численні праці науковців: І. Бланка, Ю. Брігхема, О. Вороніної, Ю. Гайбури, Л. Загнітко, О. Зінченко, М. Ерхардта, В. Ковальова, Д. Малініної, О. Моїсеєвої, О. Побережець, А. Хайрулліна, О. Чернецької, І. Шарагової та ін. Проте аналіз ступеня розробленості питань управління фінансовими результатами підприємства показує, що, незважаючи на значну увагу вітчизняних і зарубіжних учених до цієї проблеми, багато її аспектів досі досліджені не досить та потребують подальших розробок.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у поглибленні теоретико-прикладних засад управління фінансовими результатами як

важливої складової частини фінансового менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з отриманням фінансового результату, адже саме він відображає основні сторони функціонування суб'єкта господарювання від рівня організації виробництва та ефективності системи управління до контролю рівня витрат і цін.

В основу діючої практики управління фінансовими результатами підприємства закладено фундаментальні концепції фінансового менеджменту, кожна з яких знайшла відображення у визначенні сутності поняття «управління фінансовими результатами» вітчизняними та зарубіжними вченими, які згруповані за об'єктом управління у табл. 1.

За даними табл. 1 видно, що науковці розглядають управління фінансовими ресурсами здебільшого як сукупність заходів з управління різними об'єктами: фінансовими результатами, прибутком, кредитно-грошовими відносинами, грошово-кредитною політикою. Причому метою такого управління на підприємстві вчені визначають: відновлення, розширення та зміцнення фінансів (фінансування); досягнення (покращення) фінансового стану; забезпечення ефективної (безперебійної) діяльності; сприяння сталому розвитку; максимізація доходів власників; зростання ринкової вартості. Деякі автори, зокрема А.Г. Хайруллін, вбачають мету управління фінансовими результатами у своєчасному виявленні та усуненні недоліків у розвитку суб'єкта господарювання, знаходження резервів для покращення його фінансового стану підприємства та забезпечення фінансової стійкості [8, с. 35].

Вважаємо, що у сучасних умовах господарювання управління фінансовими результатами варто розглядати як сукупність скоординованих та цілеспрямованих заходів і дій щодо формування та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із впливом на фінансові результати з метою максимізації ринкової вартості підприємства. Кінцевою метою управління фінансовими результатами на мікрорівні, на нашу думку, має бути максимізація ринкової вартості, що забезпечує зростання добробуту власників підприємства, адже збільшення ринкової вартості є не тільки результатом зростання прибутку або зниження витрат, а й може

Таблиця 1

Підходи до трактування змісту поняття «управління фінансовими результатами»

Автор	Характеристика поняття	Об'єкт управління
Вороніна О.О. [1, с.5]	Управління фінансовим результатом – це процес пошуку та реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування, розподілу й використання фінансового результату, який базується на координації дій з іншими підсистемами управління підприємством, на підставі зворотного впливу, та здійснюється для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства.	Фінансовий результат
Шарагова І.А. [2, с.147]	Управління фінансовим результатом – це сукупність послідовних дій, спрямованих на прийняття рішень стосовно планування, розподілу та використання фінансового результату підприємства.	
Загнітко Л.А., Гайбура Ю.А. [3, с. 51]	Управління фінансовими результатами – це система способів, прийомів розробки та реалізації управлінських рішень, що пов'язані з процесами формування, розподілу та використання прибутку для досягнення стійкого фінансового стану та ефективної безперебійної діяльності підприємства.	Прибуток
Зінченко О.А. [4, с. 107]	Управління фінансовими результатами – це ціла система організаційно-управлінських заходів, одним із елементів якої є управління прибутком, метою котрого є визначення методів його найбільш ефективного формування, розподілу та використання, що забезпечить стабільний розвиток підприємства та приріст його ринкової вартості.	
Брігхем Ю.Ф., Ерхардт М.С. [5, с.47]	Управління фінансовими результатами – комплекс заходів з управління кредитно-грошовими відносинами підприємства, що реалізуються у певному порядку відповідальною структурою для вирішення взаємопов'язаних завдань відновлення, зміцнення та розширення фінансів.	Кредитно-грошові відносини
Ковальов В.В. [6, с.496]	Управління фінансовими результатами – це цілий комплекс заходів з управління кредитно-грошовими відносинами підприємства, що реалізуються для вирішення взаємопов'язаних завдань відновлення, розширення та зміцнення фінансів.	
Малініна Д.С. [7, с.333]	Управління фінансовими результатами – це система заходів з управління грошово-кредитною політикою підприємства, які здійснюються у строго визначеному порядку відповідним підрозділом з метою вирішення взаємообумовлених завдань відновлення, підтримки або покращення фінансового стану підприємства.	Грошово-кредитна політика

Джерело: складено авторами на основі [1-7]

бути результатом зростання інвестиційної привабливості підприємства, покращення інших якісних оцінок, які передбачають стійке зростання ефективності його діяльності.

Поряд з цим, для досягнення поставленої мети, управління фінансовими результатами підприємства має спрямовуватися на вирішення низки завдань, відображених у табл. 2.

До завдань управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання, окрім визначених у табл. 2, Ш.Г. Широбоков і А.В. Воронов додають ще низку інших, серед яких: оптимізація витрат підприємства (оцінка їх величини та структури, визначення резервів зниження); вибір оптимальної структури активів підприємства, що дозволяє отримувати максимальний прибуток; пошук шляхів отримання додаткових доходів підприємства (вибір оптимальної інвестиційної та фінансової політики підприємства, здача майна в оренду, лізинг, надання кредитів); управління взаємовідносинами з контрагентами (максимально можливий перехід на передплатну систему розрахунків); зниження негативного впливу інфляційних процесів на величину прибутку/збитку підприємства [11, с. 186].

Варто відзначити, що всі розглянуті завдання управління фінансовими результатами підприємства тісно взаємопов'язані між собою, але при цьому деякі з них мають різноспрямований характер, зокрема максимізація рівня прибутку за мінімізації рівня ризику, забезпечення достатнього рівня задоволення інтересів власників підприємства та його персоналу, забезпечення достатнього розміру прибутку, що спрямовується на приріст активів і на споживання тощо. З цієї причини під час управління фінансовими результатами підприємства конкретні завдання повинні бути оптимізовані між собою.

Ефективна діяльність підприємства, стабільні темпи його роботи та конкурентоспроможність у сучасних умовах значною мірою визначаються якістю управління фінансовими результатами. Тому ми вважаємо, що управління фінансовими результатами підприємства має підлягати ретель-

Таблиця 2

Завдання управління фінансовими результатами підприємства

Зміст	Характеристика
Максимізація прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку	Дане завдання виконується за допомогою оптимізації ресурсів підприємства та забезпечення високої ефективності їх використання. Оскільки це оптимізаційна задача, то повинні бути і обмеження, в якості яких виступають гранично можливий рівень використання ресурсного потенціалу й сформована кон'юнктура товарного та фінансового ринків.
Досягнення оптимальних пропорцій між прибутковістю діяльності та допустимим рівнем ризику	Між рівнем прибутку та рівнем ризику існує стійкий прямий зв'язок, тобто при збільшенні одного показника відбувається пропорційне збільшення іншого показника. Виходячи із заданого рівня ризику, у процесі управління фінансовими результатами підприємства повинен бути максимізований відповідний йому рівень прибутку.
Підтримка високого рівня якості фінансових результатів підприємства	У процесі формування фінансових результатів підприємства повинні бути насамперед виявлені та реалізовані резерви їх збільшення за рахунок операційної та інвестиційної діяльності, які є основою перспективного розвитку підприємства.
Забезпечення максимізації необхідного рівня прибутку на інвестований капітал для власників підприємства	Рівень прибутку на інвестований капітал не повинен бути нижче середньої норми прибутковості на фінансовому ринку та має компенсувати високий підприємницький ризик, обумовлений сферою діяльності підприємства, а також втрати, що виникають внаслідок інфляції.
Формування необхідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства у майбутніх періодах	Оскільки фінансовий результат являє собою основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів підприємства, то розмір прибутку визначає потенційну можливість створення фондів виробничого розвитку, резервного та інших спеціальних фондів, які забезпечують майбутній розвиток підприємства. При цьому у самофінансуванні розвитку підприємства головна роль повинна відводитися прибутку.
Забезпечення безперервного зростання ринкової вартості підприємства	Дане завдання спрямоване на максимізацію добробуту власників підприємства у майбутньому періоді. Темп зростання ринкової вартості підприємства значною мірою визначається рівнем капіталізації прибутку, отриманого підприємством у поточному періоді. Кожне підприємство на підставі умов і завдань своєї діяльності самостійно має визначити систему критеріїв і показників розподілу чистого прибутку.
Підвищення ефективності участі працівників у формуванні та розподілі фінансових результатів підприємства	Програми участі працівників у прибутку, спрямовані на гармонізацію інтересів власників підприємства та найманого персоналу, повинні, з одного боку, мотивувати працівників на збільшення їх трудового внеску у формування фінансових результатів, а, з іншого боку, забезпечувати необхідний рівень їх соціального захисту.

Джерело: складено авторами на основі [9, с.129; 10, с.71–72]

ному опрацюванню. У зв'язку з цим нами сформовано інфологічну модель процесу управління фінансовими результатами підприємства (рис. 1).

Входом процесу управління фінансовими результатами підприємства, на думку А.В. Пилюгіної і А.П. Каширцевої, є [12, с. 75]:

1. Показники стану внутрішнього і зовнішнього середовища, до яких належать: макроекономічні показники; законодавчі та нормативні акти; політичні тенденції; регіональні економічні умови; показники оцінки конкурентного середовища; договірні умови на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг; показники фінансового стану підприємства; існуючий і плановий рівень виробничих потужностей.

2. Результати діяльності підприємства за попередній звітний період: якісні показники (застосовувані технології, технічна складність виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, кваліфікація працівників); кількісні показники (обсяги діяльності, кількість замовників та/або покупців).

Виходом процесу управління фінансовими результатами на мікрорівні, на наш погляд, є зростання прибутку або зниження збитку, тобто покращення фінансових результатів підприємства.

Управління прибутком/збитком підприємства здійснюється широким колом зацікавлених осіб у його фінансовому результаті. У загальному вигляді науковці розрізняють п'ять груп суб'єктів управління. До першої групи належать власники підприємства, тобто особи, які надали власні фінансові ресурси при створенні юридичної особи. До другої групи належать лендери, тобто особи, які надають свій капітал на довгостроковій основі, на визначений час і за встановлену оплату. Третя група представлена управлінським персоналом підприємства, тобто особами, які здійснюють безпосереднє керівництво діяльністю юридичної особи. Від роботи зазначених осіб багато в чому залежить розмір кінцевого фінансового результату. До четвертої групи належить держава в особі її представників – контролюючих органів, які розглядають фінансовий результат як базу для оподаткування. П'ята група осіб представлена контрагентами підприємства, які надають свої фінансові ресурси на терміновій, поворотній і платній основі [11, с. 184; 13, с. 80].

Управління фінансовими результатами підприємства для кожної із вищевказаних груп матиме свою специфіку, ставить свої цілі та вирішує свої завдання. Наразі управління фінансовими результатами повинно проводитися насамперед з точки зору інтересів власників підприємства, адже саме забезпечення зростання їх добробуту у поточному та перспективному періоді є одним із пріоритетних завдань управління фінансами на мікрорівні.

Об'єктами управління фінансовими результатами як стверджує О.В. Побережець, є економічні, фінансові, соціальні та екологічні показники, які є як об'єктами впливу суб'єктів управління під час реалізації відповідних управлінських рішень, так і окремими результативними показниками, за допомогою яких можливо говорити щодо ефективності як напрямів діяльності підприємства, так і діяльності загалом [14, с. 203].

Під конкретними підходами до управління фінансовими результатами підприємства розуміємо спосіб мислення по відношенню до організації такого управління. Наразі на мікрорівні використовують різноманітні підходи до управління фінансовими результатами, які ми узагальнили у табл. 3.

Зарубіжні науковці Д. Александер, А. Бриттон, Е. Йориссен описують три головних прийоми управління фінансовими результатами підприємства: вибір облікової політики; вибір бухгалтерських оцінок; здійснення «необхідних» господарських операцій [19, с. 762]. Перші два прийоми стосуються «бухгалтерського рішення», яке полягає в управлінні нарахуваннями. Так, вибір облікової політики можливий у тих випадках, коли відповідно до застосовуваної при складанні фінансової звітності системи облікових принципів і стандартів передбачено кілька альтернативних способів обліку однієї і тієї ж статті. Наприклад, вибір спо-

Рис. 1. Інфологічна модель процесу управління фінансовими результатами підприємства*

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Підходи до управління фінансовими результатами підприємства

Зміст	Характеристика
Управління через центри фінансової відповідальності	Базується на тому, що діяльність будь-якого підприємства спирається на співвідношення доходів і витрат, місця виникнення яких можуть бути чітко визначені та за якими повинні закріплюватися відповідальні керівники. Бюджетування за центрами фінансової відповідальності допомагає виявляти неефективні центри діяльності, здійснювати постійний контроль за їх показниками таі здійснювати необхідний вплив на них через відповідальних осіб [15, с. 162].
Управління за цілями	Ґрунтується на спрямованості на досягнення конкретних стратегічних цілей підприємства, що формуються та реалізуються через узгодження з керівниками усіх ланок управління та окремими працівниками. Також передбачає порівняння отриманих результатів з поставленими цілями, регулювання та визначення коригуючих заходів для досягнення запланованих результатів [16, с. 241].
Управління ефективністю бізнесу	Передбачає процесно-орієнтований підхід до прийняття управлінських рішень, який спрямовано на підвищення спроможності підприємства щодо оцінки свого фінансового стану та управління на всіх рівнях діяльності шляхом об'єднання власників, менеджерів, персоналу і зовнішніх контрагентів у рамках загального інтегрованого середовища управління [17, с. 169].
Управління за допомогою таргет-костингу	Ґрунтується на зниженні витрат і реалізації функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості продукції відповідно до ринкових реалій. Для визначення цільової собівартості продукції величина прибутку, яку хоче отримати підприємство, віднімається від очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу працюють над тим, щоб спроектувати та виготовити продукцію, що відповідає цільовій собівартості [18, с. 678–679].
Управління за допомогою кайзен-костингу	Передбачає забезпечення необхідного рівня собівартості продукції та пошук можливостей зниження витрат до деякого цільового рівня. Значення цільового зниження витрат визначаються за цілим переліком статей витрат (в основному змінних). Постійні витрати групуються окремо за кожним підрозділом підприємства, після чого на підставі цільових показників і бюджетів постійних витрат складається річний бюджет. [18, с. 682, 685–686].

Джерело: складено авторами на основі [15–18]

собу нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів, вибір способу обліку руху товарно-матеріальних запасів та ін.

Досвід показує, що для цілей управління фінансовими результатами керівництво підприємств все частіше віддає перевагу не зміні обраної раніше облікової політики, а використанню бухгалтерських оцінок. Практично для всіх статей балансу вибір бухгалтерської оцінки відіграє важливу роль. Наприклад, поправка дебіторської заборгованості на сумнівні борги, поправка на зниження вартості товарно-матеріальних запасів, створення резервів майбутніх витрат та інші способи.

Третій прийом управління фінансовими результатами передбачає реальне здійснення «необхідних» операцій. Необхідність проведення операцій обумовлена не економічною потребою, а виключною метою впливу на фінансові результати. Традиційним інструментарієм даного прийому є продаж того чи іншого активу з отриманням доходу/втрат від вибуття з подальшим його зворотним придбанням або орендою [20, с. 86].

Управління фінансовими результатами як важлива складова загальної системи фінансового менеджменту підприємства, повинно здійснюватися управлінським персоналом з урахуванням таких організаційних вимог [21, с. 22–24; 22, с. 27–28; 23, с. 76–77]:

1) необхідність органічного інтегрування підсистеми управління фінансовими результатами із загальною системою менеджменту підприємства, що зумовлюється наявністю тісних взаємозв'язків між наслідками реалізації управлінських рішень та показниками фінансових результатів суб'єкта господарювання;

2) дотримання системного, комплексного характеру і принципу альтернативності (багатоваріантності) у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень;

3) наявність значного ступеня динамічності, гнучкості, адаптивності процесу управління фінансовими результатами, який забезпечує оперативне врахування та адекватне реагування підприємства на появу нових, непередбачуваних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах його господарської діяльності;

4) орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства в процесі управління фінансовими результатами господарської діяльності;

5) різноманітність підходів до розробки відповідних рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових результатів, враховуючи

альтернативні проекти управлінських рішень та процедуру вибору найбільш ефективного, з урахуванням ґрунтовної системи критеріїв, які визначають політику управління результатами діяльності підприємства.

Загалом ефективно організований процес управління фінансовими результатами підприємства дозволяє повністю реалізувати усі поставлені завдання та сприяє результативному здійсненню функцій цього управління.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління фінансовими результатами підприємства являє собою складний процес, що вимагає значних зусиль від керівництва у плані розуміння та організації даного процесу й прийняття ефективних управлінських рішень. Ті підприємства, які мають у своєму розпорядженні відповідні кадри, програми, технічні засоби, що покликані відстежувати й керувати фінансовими результатами, своєчасно та якісно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі − саме вони займають на ринку стабільні лідируючі позиції, адаптуючись до мінливої кон'юнктури ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2009. 20 с.

2. Шарагова І. А. Сутність та джерела формування фінансового результату підприємства, його ефективне управління. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2015. № 2 (222). С. 143–153.

3. Загнітко Л.А., Гайбура Ю.А. Управління фінансовим результатом підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 5(4). С. 50–54.

4. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 7 (97). С. 106–111.

5. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент: пер. с англ. Санкт-Петербург: Лидер, 2010. 959 с.

6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2 изд., перераб. и доп. Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. 1024 с.

7. Малинина Д.С. Управление финансовыми результатами предприятия (на примере ЗАО Племзавод «Семеновский»). Актуальные проблемы экономики современной России. 2017. №4. С. 333–338.

8. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 10 (67). С. 35–41.

9. Домнина С.В., Гусева Е.М. Управление финансовыми результатами. Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. Вып. 5. Ч. 2. С. 128–131.

10. Лу Дун, Лелюхин С.Е. Совершенствование системы управления финансовыми результатами фирмы. Экономическая наука сегодня: теория и практика : матер. III Междунар. науч.-практ. конф., г. Чебоксары, 26 дек. 2015 г. Чебоксары, 2015. С. 70–75.

11. Широбоков Ш.Г., Воронов А.В. Управление финансовыми результатами предприятий АПК в рамках стейкхолдерского подхода. Современные организационно-экономические проблемы развития АПК: Матер. науч.-практ. конф., г. Воронеж, 19 ноябр. 2015 г. Воронеж, 2015. С. 183–187.

12. Пилюгина А.В., Каширцева А.П. Модели управления финансовыми результатами предприятий в строительной отрасли. Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 11. С. 74–87.

13. Великая Е.Г., Чурко В.В. Управление финансовыми результатами промышленного предприятия. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 2 (28). С. 80–83.

14. Побережець О.В. Механізм управління результатами діяльності промислового підприємства. Економіка: реалії часу. 2015. № 6 (22). С. 199–205.

15. Моисеева Е.Г. Финансовый менеджмент: учебн. пособ. Саратов: Вузовское образование, 2017. 559 с.

16. Музиченко-Козловський А.В. Концепція управління за цілями як інновація. Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези допов. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 10–12 лист. 2011 р. Львів, 2011. С. 240–241.

17. Чернецька О.В. Концептуальні підходи до управління фінансовими результатами на підприємстві. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 24. С. 168–172.

18. Федотова Г.В., Саламахина М.С. Инновационные методы управления финансовыми результатами. Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. 2009. № 10. С. 677–687.

19. Александер Д., Бриттон А., Йориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. Москва: Вершина, 2005. 768 с.

20. Леевик Ю.С. Управление финансовым результатом: эмпирическое исследование в России. Экономика и управление. 2009. №2/5 (42). С. 85–90.

21. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 1998. 544 с.

22. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с.

23. Побережець О.В. Формування механізму управління результатами діяльності торговельного підприємства. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2017. Вип. 2 (36). Т. 16. С. 70–88.

REFERENCES:

1. Voronina O.O. (2009) *Upravlinnia finansovym rezultatom promyslovoho pidpryiemstva: avtoref. dys. kand. ekon. nauk* [Management of the financial result of an industrial enterprise: PhD thesis abstract]. Kharkiv, 40 p. (in Ukrainian).

2. Snarahova I.A. (2015) Sutnist ta dzherela formuvannia finansovoho rezultatu pidpryiemstva, yoho efek-

tyvne upravlinnia [Essence and sources of formation of financial results of the enterprise, its effective management]. *Scientific herald of the Odessa national economic university*, no. 2 (222), pp. 143–153. (in Ukrainian).

3. Zahnitko L.A., Haibura Yu.A. (2014) Upravlinnia finansovym rezultatom pidpryiemstva [Management of the financial result of the enterprise]. *Scientific Herald of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, no. 5 (4), pp. 50–54. (in Ukrainian).

4. Zinchenko O.A. (2009) Pokaznyky i kryterii yakosti prybutku pidpryiemstva na etapi yoho vykorystannia [Indicators and criteria for the profit of an enterprise at the stage of its use]. *Actual problems of the economy*, no. 7(97), pp. 106–111. (in Ukrainian).

5. Brigham E.F., Ehrhardt M.C. (2010) *Finansovyy menedzhment: per. s angl.* [Financial Management: transl. from English]. Lider, St. Petersburg. (in Russian).

6. Kovalev V.V. (2007) *Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika* [Financial Management: Theory and Practice]. 2 ed., TK Velbi, Izd-vo Prospekt, Moskow. (in Russian).

7. Malinina D.S. (2017) Upravleniye finansovymi rezultatami predpriyatiya (na primere ZAO Plemzavod «Semenovskiy») [Management of financial results of an enterprise (on the example of ZAO Plemzavod «Semenovsky»)]. *Actual problems of the economy of modern Russia,* no. 4, pp. 333–338. (in Russian).

8. Khayrullin A.G. (2006) Upravleniye finansovymi rezultatami deyatelnosti organizatsii [Management of the organization's financial results]. *Economic analysis: theory and practice*, no. 10 (67), pp. 35–41. (in Russian).

9. Domnina S.V., Guseva E.M. (2018) Upravleniye finansovymi rezultatami [Management of financial results]. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, no. 5, p. 2, pp. 128–131. (in Russian).

10. Lu Dun, Lelyukhin S. E. (2015) Sovershenstvovaniye sistemy upravleniya finansovymi rezultatami firmy [Improving the management of financial results of the company]. *Economics today: theory and practice:* mater. III Intern. scien.-pract. conf., Cheboksary, December 26, 2015, pp. 70–75. (in Russian).

11. Shirobokov Sh.G., Voronov A.V. (2015) Upravleniye finansovymi rezultatami predpriyatiy APK v ramkakh steykkholderskogo podkhoda [Management of financial results of agricultural enterprises in the framework of the stakeholder approach]. *Modern organizational and economic problems of the development of the agro-industrial complex*: Mater. scient.-practical conf., Voronezh, November 19, 2015, pp. 183–187. (in Russian).

12. Pilyugina A.V., Kashirtseva A.P. (2014) Modeli upravleniya finansovymi rezultatami predpriyatiy v stroitelnoy otrasli [Models of management of financial results of enterprises in the construction industry]. *Economics and Management: problems, solutions*, no. 11, pp. 74–87. (in Russian).

13. Velikaya E.G., Churko V.V. (2014) Upravleniye finansovymi rezultatami promyshlennogo predpriyatiya [Management of financial results of an industrial enterprise]. *Science vector of Togliatti State University*, no. 2 (28), pp. 80–83. (in Russian).

14. Poberezhets O.V. (2015) Mekhanizm upravlinnia rezultatamy diialnosti promyslovoho pidpryiemstva [Mechanism for managing the results of an industrial enterprise]. *Economics: realities of time*, no. 6 (22), pp. 199–205. (in Ukrainian).

15. Moiseyeva E.G. (2017) Finansovyy menedzhment [Financial management]. University education, Saratov. (in Russian).

16. Muzychenko-Kozlovskyi A.V. (2011) Kontseptsiia upravlinnia za tsiliamy yak innovatsiia [Concept of management for goals as innovation]. *Modern Problems of Economics and Management: Theses of Papers. Intern. scient.-pract. conf.*, Lviv, November 10-12, 2011, pp. 240–241. (in Ukrainian).

17. Chernetska O.V. (2017) Kontseptualni pidkhody do upravlinnia finansovymy rezultatamy na pidpryiemstvi [Conceptual approaches to management of financial results at an enterprise]. *Black Sea Economic Studies*, no. 24, pp. 168–172. (in Ukrainian).

18. Fedotova G.V., Salamakhina M.S. (2009) Innovatsionnyye metody upravleniya finansovymi rezultatami [Innovative financial results management methods]. *Development economics of the region: problems, searches, prospects*, no. 10, pp. 677–687. (in Russian).

19. Aleksander D., Britton A., Yorissen E. (2005) Mezhdunarodnyye standarty finansovoy otchetnosti: ot teorii k praktike [International Financial Reporting Standards: from theory to practice]. Vershina, Moscow. (in Russian).

20. Leyevik Yu. C. (2009) Upravleniye finansovym rezultatom: empiricheskoye issledovaniye v Rossii [Management of financial result: an empirical study in Russia]. *Economics and Management*, no. 2/5 (42), pp. 85–90. (in Russian).

21. Blank I.A. (1998) Upravleniye pribylyu [Profit management]. Nika-Tsentr, Kiev. (in Russian).

22. Kryklii O.A., Maslak N.H. (2008) Upravlinnia prybutkom banku [Bank Profit Management]. SHEI «UAB NBU», Sumy. (in Ukrainian).

23. Poberezhets O.V. (2017) Formuvannia mekhanizmu upravlinnia rezultatamy diialnosti torhovelnoho pidpryiemstva [Formation of a mechanism for management the results of a trading enterprise]. *Market economy: modern theory and practice of management*, no .2 (36), pp. 70–88. (in Ukrainian).

Pohrishchuk Halyna
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsia Educational and Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economic University
Voloshchuk Ruslan
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsia Educational and Scientific Institute of Economics
Ternopil National Economic University

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS AS A COMPONENT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. Management of enterprise finance in modern conditions is based on the growing responsibility and independence of business entities in the development and adoption of management decisions to ensure the effectiveness of their activities. Efficiency of operational, investment and financial activity of the enterprise is expressed in the achieved financial results. Therefore, interest in this topic is due to the fact that the effective management of financial results is one of the factors that determines the prospects of enterprise development, its future investment attractiveness, creditworthiness and ultimately market value. The process of financial results management is the basis for ensuring sustainable growth of the entity.

The purpose of the study is to deepen the theoretical and applied principles of financial results management as an important component of financial management of the enterprise.

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 essence and modern approaches to financial results management of the enterprise.

Results. Different approaches to the definition of the essence of management of financial results at the micro level depending on the object of management are considered. The content of the definition of «management of financial results» is defined and its final purpose is outlined. The task of management of financial results of the enterprise is generalized and the necessity of their coordination and optimization is substantiated. The infological model of the process of management of financial results of the subject of management containing exit and the immediate process of the formation and implementation of management decisions is presented. The subjects and objects of financial results management at the micro level are described. The modern approaches and techniques of management of financial results of the enterprise used in domestic and foreign practice are systematized. The organizational requirements for the management of financial results of a business entity are generalized.

Practical implications. Management of financial results of enterprise is a complex process that requires significant management effort in terms of understanding and organizing this process and making effective management decisions. Those enterprises that have the appropriate personnel, programs, technical means to track and manage financial results, respond in a timely and qualitative manner to changes in the internal and external environment – they occupy stable market leadership positions and adapt to changing market conditions.

Value/originality. The article is devoted to actual issues of management of financial results of the enterprise. It defines the essence, purpose and tasks of managing financial results at the micro level in modern market conditions. The infological model of management of financial results of the enterprise is developed, which reflects the process of formulation and implementation of the corresponding management decisions.

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL REVIEW OF PROFITABILITY AS AN INDICATOR OF EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338.58:65.014

Рудика В.І.
д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Мамедов Ібрагім Малік огли
студент
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

У статті здійснено морфологічний аналіз поняття рентабельності підприємства, а також виведено своє власне визначення, розглянуто управління рентабельністю підприємства як складову частину тактики управління фінансовою рівновагою підприємства, установи, організації, виділено етапи, які включає процес управління рентабельністю. Також відмічено та обґрунтовано шляхи підвищення рівня прибутковості функціонування суб'єктів господарської діяльності, визначено переваги показників рентабельності, резерви збільшення сум прибутку та рентабельності, джерела підвищення рентабельності. Розглянуто послідовність, у якій доцільно проводити заходи для підвищення рівня прибутку на підприємстві (організаційні, технічні, економічні). Розмежовано та взаємопов'язано поняття «рентабельність» та «отримання прибутку». Відмічено, що аналіз рентабельності підприємства дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємство, оптимальність та раціональність їх використання.

Ключові слова: *прибуток, рентабельність, фінансовий результат діяльності підприємства, система управління прибутком, показники рентабельності, джерела підвищення рівня прибутковості, аналіз рентабельності.*

В статье осуществлен морфологический анализ понятия рентабельности предприятия, а также выведено свое собственное определение, рассмотрено управление рентабельностью предприятия как составная часть тактики управления финансовым равновесием предприятия, учреждения, организации, выделены этапы, которые включает процесс управления рентабельностью. Также отмечены и обоснованы пути повышения уровня доходности функционирования субъектов хозяйственной деятельности, определены преимущества показателей рентабельности, резервы увеличения сумм прибыли и рентабельности, источники повышения рентабельности. Рассмотрена последовательность, в которой целесообразно проводить меры по повышению уровня прибыли на предприятии (организационные, технические, экономические). Разграничены и взаимосвязаны понятия «рентабельность» и «получение прибыли». Отмечено, что анализ рентабельности предприятия позволяет определить эффективность вложения в предприятие средств, оптимальность и рациональность их использования.

Ключевые слова: *прибыль, рентабельность, финансовый результат деятельности предприятия, система управления прибылью, показатели рентабельности, источники повышения уровня доходности, анализ рентабельности.*

In the article the management of profitability of the enterprise is considered as an integral part of the tactics of management of financial equilibrium of the enterprise, institution, organization, the stages are selected, which includes the process of management of profitability. It also noted and substantiated ways to increase the level of profitability of economic entities, identified advantages of profitability indicators, reserves for increasing profits and profitability, and sources of increase in profitability. For efficient functioning it is necessary to systematically and comprehensively evaluate the financial condition of the enterprise using various methods, techniques and methods of analysis. After all, the ineffectiveness of the use of financial resources leads to a low solvency of the enterprise and, consequently, to reduce the profitability of the enterprise. The sequence in which it is expedient to carry out measures for raising the level of profit at the enterprise is considered: organizational (improvement of the production structure, improvement of the organizational structure of management, diversification of production, restructuring of production, etc.); technical (updating of technical and technological base, re-equipment of production, improvement of products); economic levers and incentives (improvement of the tariff system, forms and systems of wages, acceleration of circulating assets circulation, etc.). The process of profit accumulation is influenced by factors of internal and external nature, it is considered, what factors are internal, and which are external. The profit management system should be logically linked to the general management system of the enterprise, since the adoption of management decisions in all spheres of the enterprise will directly or indirectly affect the level of profit that provides new opportunities and sources of financing for the development of the enterprise, which will allow to increase not only incomes of the enterprise, but also incomes of its owners and employees. The concept of profitability with profits is delimited and interconnected. It was noted that the analysis of profitability of the enterprise allows determining the efficiency of investment in the enterprise, the optimality and rationality of their use.

Key words: *profitability, profitability, financial performance of the enterprise, profit management system, profitability indicators, sources of increase of profitability, profitability analysis.*

Постановка проблеми. Рентабельність – це узагальнений, якісний показник економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання, що дає змогу порівнювати величину прибутку і розміри засобів, за допомогою яких він отриманий. Так, рентабельність можна вважати мірою доходності, вигідності, прибутковості бізнесу. Показники рентабельності – це важливі елементи, які розкривають середовище формування прибутку, ці показники обов'язкові під час проведення порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Проблема підвищення прибутку та рентабельності є завжди актуальною для будь-якого суб'єкта господарювання, адже є головною метою його фінансової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні приділено увагу роботам таких сучасних науковців, як: М.В. Афанасьєв, А.Б. Гончаров [1], В.В. Васильєв [4], К.Г. Міщенко [8], С.В. Гавалешко [5], Т.В. Романова, Є.О. Даровський [10] тощо. Актуальним питанням залишається продовження наукових досліджень у напрямі аналізу можливостей підвищення рентабельності та прибутковості підприємств різних галузей економіки.

Постановка завдання. Кожному підприємству для забезпечення стійкого економічного зростання потрібен аналіз рентабельності підприємства та виявлення факторів, що впливають на її зміни, які мають важливе значення для виявлення способів і шляхів підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання різних галузей економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних показників, який використовують для оцінювання ефективності функціонування системи ринкового механізму, є рентабельність. Ця економічна категорія виконує низку функцій. Рівень рентабельності є головним оцінювальним показником діяльності підприємства. Рентабельність виробництва, продаж активів, продукції дозволяють оцінити ефективність фінансової діяльності підприємства за певний проміжок часу. Рентабельність підприємства може знизитися через низьку платоспроможність підприємства, до якої призводить саме неефективність використання фінансових ресурсів підприємства. Досліджені роботи мають дещо відмінні визначення поняття рентабельності (табл. 1).

Велике значення показник рентабельності має для ухвалення рішень у галузі інвестування, планування, координування, оцінювання і контролю діяльності підприємства. Також необхідно підкреслити значущість аналізу рентабельності для оптимізації процесу управління основною діяльністю підприємства шляхом наукового обґрунтування резервів підвищення його прибутковості. Рентабельність підприємства основним чином залежить від його прибутку. Для отримання максимального прибутку підприємство повинне якнайбільше використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні.

Для того щоб підвищити показники рентабельності, варто оптимізувати всі витратні статті, а саме: зменшувати транспорті витрати, налагоджувати систему збуту, підвищувати продуктивність праці, зменшувати витрати на сировину та матеріали, впроваджувати енергозберігаючі технології. Необхідність підвищення продуктивності праці та ефективності управління, конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення його

Таблиця 1

Визначення поняття рентабельності сучасними науковцями

Джерело	Визначення рентабельності	Головні риси
[7]	відносний показник, який можна використовувати для порівняння діяльності різних суб'єктів господарювання.	відносний показник; порівняння діяльності.
[12]	є найбільш узагальненим, якісним показником економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання, дозволяє порівнювати величину прибутку з розмірами тих засобів, за допомогою яких він отриманий; міра доходності, вигідності, прибутковості бізнесу.	узагальнений, якісний показник; економічна ефективність; міра доходності, вигідності, прибутковості.
[2]	прибутковість, або дохідність, виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ загалом як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.	прибутковість виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів.
[3]	відносний економічний показник, що характеризує ефективність виробництва та розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.	економічний показник; розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.
[9]	якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.	характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів.
[12]	відносний показник ефективності роботи підприємства, у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Цей показник здатний визначити як ефективність всього підприємства загалом, так і ефективність його окремих напрямів виробництва.	показник ефективності роботи підприємства загалом та його окремих напрямків виробництва.
[8]	відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складників процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. З іншого боку, рентабельність – якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт і послуг).	інтенсивність виробництва; рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів.
Своє визначення на основі попередніх	Рентабельність – це відносний економічний показник, який характеризує ефективність роботи підприємства загалом та його окремих напрямів виробництва, інтенсивність виробництва; рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів, розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку; використовується для порівняння діяльності різних суб'єктів господарювання.	

реструктуризації. Реструктуризація в широкому розумінні може бути спрямована на зміну майна, структури виробничої програми та залученого капіталу, активів, доходів та витрат, структури персоналу та ін. Питання управління рентабельністю є актуальною проблемою теорії та практики підприємницької діяльності [7, с. 48].

Управління рентабельністю підприємства є елементом тактики управління фінансовим балансом підприємства, установи, організації. Її можна вважати певним комплексом засобів оцінки діяльності підприємства, які є пов'язаними між собою обопільно.

Система управління прибутком повинна бути логічно пов'язана із системою управління підприємством взагалі, адже на рівень прибутку прямим або опосередкованим чином впливає прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності, а прибуток – це підґрунтя для нових можливостей і джерел фінансування задля розвитку підприємства, а це означає підвищення і доходів підприємства, і доходів його власників і працівників [6, с. 51–55; 2].

Процес управління рентабельністю включає такі етапи:

1) збирається та обробляється інформація про підприємство та його фінансова звітність (Форма 1 «Баланс», Форма 2 «Звіт про фінансові результати», Форма 3 «Звіт про власний капітал»);

2) ставляться цілі та завдання (це залежить від стратегії, яку обрало це підприємство);

3) знаходиться певний компроміс системи «ризик – прибутковість»;

4) аналізуються чинники, які здійснюють вплив на рентабельність та прибутковість підприємства в кількісному вимірі;

5) визначаються методики щодо покращення показників рентабельності, застосовуючи важелі впливу на чинники, що стосуються рентабельності;

6) проводяться узагальнюючі розрахунки, які оптимізують та дають змогу привести в життя проект прийняття заходів на підприємстві [9].

Для ефективного функціонування слід систематично й усебічно оцінювати фінансовий стан підприємства з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Адже саме неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до зниження рентабельності підприємства. Порівняно з іншими показниками, показникам рентабельності належать такі переваги:

1) ці показники дають широкі можливості для порівняння, зіставлення різних абсолютних показників, що характеризують обсяги виробничо-господарської діяльності підприємства з різними видами прибутку, що дає змогу здійснювати об'єктивне оцінювання;

2) ці показники дають змогу зіставляти у динаміці діяльність різних структурних підрозділів підприємства [7, с. 48].

Загалом для підвищення рівня прибутковості функціонування суб'єктів господарської діяльності доцільно (табл. 2):

Щоб знайти резерви збільшення сум прибутку та рентабельності, потрібно враховувати напрями господарювання підприємства. Належна увага має відводитися вивченню детальних значень масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства. Під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру відбувається процес накопичення прибутку.

Внутрішні чинники, які впливають на прибуток підприємства, – це чинники, що залежать від діяльності підприємства: ефективність цінової та асортиментної політики, обсяг діяльності підприємства, рівень доходів, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень витрат.

Зовнішні чинники, які впливають на прибуток підприємства, – це чинники, що не залежать від діяльності підприємства: зміна нормативних документів із кредитування, державне регулювання цін у сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, збільшення облікової ставки за користування кредитними, подорожчання послуг інших галузей народного господарства, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції, система оподаткування, політика держави з формування доходів [8, с. 105–107].

Питання управління рентабельністю є актуальною проблемою теорії та практики підприємницької діяльності. Рентабельність – це відносний показник, який можна використовувати під час порівняння діяльності різних суб'єктів господарювання. Рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності і прибутковості. Отже, необхідно активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва та збуту, підвищення конкурентоспроможності продукції, це і буде сприяти зростанню рентабельності підприємств.

Зростання прибутку та рентабельність відіграє велику роль як для подальшого розвитку підприємства, галузі, так і для всього господарства України, адже це джерело коштів, аби сформувати доходну частину державного (місцевого) бюджету. Є певні шляхи і методи підвищення рентабельності і прибутку, щоб зробити виробництво більш ефективним (рис. 1).

Аби збільшити рівень прибутку на підприємстві, потрібно проводити заходи в такій послідовності:

1) спочатку провести організаційні заходи, які стосуються вдосконалення виробничої структури, організаційної структури управління, а також диверсифікацію та реструктуризацію виробництва тощо;

2) надалі приступити до технічних заходів, які включають у себе оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів тощо;

3) наостанок зайнятися використанням економічних важелів і стимулів, а саме вдосконаленням тарифної системи, форми і системи оплати праці, а також прискоренням обігу оборотних коштів тощо.

Рис. 1. Джерела підвищення рентабельності

Джерело: [12; 5]

Таблиця 2

Шляхи підвищення рівня прибутковості функціонування суб'єктів господарської діяльності

№ п/п	Заходи підвищення рівня прибутковості функціонування суб'єктів господарської діяльності	Методи підвищення рентабельності підприємства
1	– постійно підвищувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг із паралельним скороченням виробничих витрат;	– зосередження виробництва на високорентабельній продукції, удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності та зняття з виробництва низькорентабельної продукції;
2	– запроваджувати різноманітні заходи задля підвищення продуктивності праці робітників;	– ведення ефективної політики управління діяльністю підприємства;
3	– постійно використовувати весь потенціал, що є на підприємстві (тобто вихід на нові ринки, постійне залучення нових фінансових ресурсів);	– коригування маркетингової політики, розроблення ефективної реклами;
4	– періодично здійснювати маркетингові дослідження задля підтримки необхідного рівня цін на ринках збуту;	– уникнення зайвих витрат: штрафів, неустойок, пені та стягнень;
5	– будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями на принципах чесності, відкритості та довіри;	– підвищення грошової вартості продукції шляхом впровадження нових технологій та покращення якості;
6	– ефективно використовувати отримані прибутки;	– впровадження сучасних технологій у виробництво, які посприяють мінімізації витрат, економії часу, підвищенню якості продукції і тим самим приведуть до збільшення прибутку на підприємстві.
7	– виробляти лише продукцію яка буде користуватися попитом, використовувати матричне групування товарів для більш якісного аналізу, а також покращувати продукцію з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;	
8	– використовувати диверсифіковане виробництво, яке буде швидко пристосовуватися до змін внутрішніх та зовнішніх факторів;	
9	– постійно вести наукові дослідження з аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;	
10	– розвивати маркетингові відділи та формувати вдалу збутову політику.	

Джерело: [3, с. 188–193; 4, с. 11–14; 9]

За умови зміни порядку етапів змін, ефективізації діяльності підприємства може не бути або вона буде малопомітною [6, с. 51–55; 10].

Підприємство має щонайменш покривати свої витрати прибутком, це є тим, що найбільше хвилює власників підприємства під час його створення. Зрозуміло, що збільшення прибутку сприяє більш ефективному розвитку і можливостям для розширення виробничої діяльності підприємства. Поняття рентабельності та отримання прибутку прямо пов'язані між собою. Треба відмітити, що рентабельність – не абсолютна сума прибутку, який отримало підприємство, а відносний показник, який вважається рівнем прибутковості, який можна виміряти в коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності – це відносні характеристики фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Показники рентабельності, якщо порівнювати з абсолютними показниками прибутку, мають такі переваги, як більш широкі можливості порівняння (співвідношення абсолютних показників прибутку підприємств із різними обсягами діяльності, кількістю персоналу тощо не дає можливості проводити об'єктивну оцінку), а також інфляційні процеси менше впливають на показники рентабельності [8, с. 105–107].

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на важливість прибутку (чистого прибутку) як оцінного показника діяльності підприємства, найбільш об'єктивно дохідність будь-якого суб'єкта господарювання визначається показниками рентабельності. Підприємці завжди прагнуть, щоб розрахункова рентабельність будь-якого підприємства була не нижчою за середню норму прибутковості на капітал, яка є в цій галузі. Аналіз рентабельності підприємства дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємство, оптимальність та раціональність їх використання. Таким чином, виявивши недоліки під час аналізу рентабельності, ми повинні активно розробляти можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, що в майбутньому буде сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: навчально-методичний посібник для самост. вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД-ІНЖЕК, 2003. 410 с.

2. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»*. 2017. № 11. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586 (дата звернення 30.05.2019)

3. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство.* 2017. № 10. С. 188–193. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/35.pdf (дата звернення 29.05.2019)

4. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств. *Фондовий ринок*. 2009. № 12. С. 11–14.

5. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. *Економікс*. 2012. № 10. URL: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm (дата звернення 27.05.2019)

6. Гуменюк В.С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Інфраструктура ринку.* 2018. № 20. С. 51–55. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/11.pdf (дата звернення 29.05.2019)

7. Кучабська О., Галущак О.Я. Значимість управління рентабельністю на підприємстві. *Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання: матеріали VI Всеукраїнської студентської науково-технічної конференції*. 2013. С. 48. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/9460/2/Conf_2013v2_Kuchabska_O-Znachymist_upravlinnia_rentabelnistiu_48.pdf (дата звернення 29.05.2019)

8. Міщенко К.Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки*. 2017. № 2(24). Т. 2. С. 105–107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29__24 (дата звернення 27.05.2019)

9. Петрик В.І. Управління рентабельністю підприємства та напрями його удосконалення. *Вінницький національний технічний університет.* 2017. URL: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/viewPDFInterstitial/2480/1839 (дата звернення 30.05.2019)

10. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976 (дата звернення 30.05.2019)

11. Швачич Г.Г., Холод О.Г., Чумак Т.В. Аналіз шляхів підвищення ефективності виробництва. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1 (22). URL: http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2017-1/12.pdf (дата звернення 11.06.2019)

12. Шляга О.В. Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Запорізька державна інженерна академія*. 2014. С. 75–81. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf (дата звернення 30.05.2019)

REFERENCES:

1. Afanasiev M.V., Honcharov A.B. (2003) Ekonomika pidpryiemstva: navchalno-metodychnyi posibnyk dlia samost. vyvchennia dystsypliny [Enterprise economics: tutorial manual for self. studying discipline] / Za redaktsiieiu prof. M.V. Afanasieva. Kh.: VD-INZhEK.

2. Bondarenko N.S., Tiuleneva Y.V. (2017) Udoskonalennia upravlinnia prybutkom na pidpryiemstvi [Improved profit management at the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh fakultetu menedzhmentu ta marketynhu KPI im. I. Sikorskoho «Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia»*, vol. 11.

Available at: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586 (accessed 30 May 2019)

3. Bochkarova T.O., Kulynych R.O., Pihul N.H. (2017) Pokaznyky rentabelnosti pidpryiemstv riznykh haluzei Ukrainy ta shliakhy pidvyshchennia yikh rivnia [Indicators of profitability of enterprises of various branches of Ukraine and ways to increase their level]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 10, pp. 188–193. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/35.pdf (accessed 29 May 2019).

4. Vasyliev V.V. (2009) Shliakhy pidvyshchennia rezultatyvnosti ukrainskykh pidpryiemstv [Ways to increase the effectiveness of Ukrainian enterprises]. *Fondovyi rynok*, vol. 12, pp. 11–14.

5. Havaleshko S.V. (2012) Rentabelnist pidpryiemstva ta shliakhy yoho pidvyshchennia [Profitability of the enterprise and ways of its increase]. *Ekonomiks*, vol. 10. Available at: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/ 10_106158.doc.htm (accessed 27 May 2019)

6. Humeniuk V.S. (2018) Teoretychni osnovy upravlinnia prybutkom pidpryiemstv [Theoretical bases of profit management of enterprises]. *Infrastruktura rynku*, vol. 20, pp. 51–55. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/11.pdf (accessed 29 May 2019)

7. Kuchabska O., Halushchak O.Y. (2013) Znachymist upravlinnia rentabelnistiu na pidpryiemstvi [Significance of profitability management at the enterprise]. *Pryrodnychi ta humanitarni nauky. Aktualni pytannia: materialy VI Vseukrainskoi studentskoi naukovo-tekhnichnoi konferentsii*, p. 48. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/9460/2/Conf_2013v2_Kuchabska_O-Znachymist_upravlinnia_rentabelnistiu_48.pdf (accessed 29 May 2019)

8. Mishchenko K.H. (2017) Prybutkovist pidpryiemstva ta shliakhy yii pidvyshchennia [Profitability of the enterprise and ways of its increase]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Ekonomichni nauky, vol. 2(24), t. 2, pp. 105–107. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29__24 (accessed 27 May 2019)

9. Petryk V.I. (2017) Upravlinnia rentabelnistiu pidpryiemstva ta napriamy yoho udoskonalennia [Management of profitability of the enterprise and directions of its improvement]. *Vinnytskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet.* Available at: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/viewPDFInterstitial/2480/1839 (accessed 30 May 2019)

10. Romanova T.V., Darovskyi Y.O. (2015) Chynnyky, shcho vplyvaiut na zbilshennia prybutku pidpryiemstv Ukrainy v suchasnykh umovakh [Factors influencing the increase of profits of Ukrainian enterprises in modern conditions]. *Efektyvna ekonomika*, vol. 4. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976 (accessed 30. May 2019)

11. Shvachych H.H., Kholod O.H., Chumak T.V. (2017) Analiz shliakhiv pidvyshchennia efektyvnosti vyrobnytstva [Analysis of ways to improve production efficiency]. *Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, № 1 (22). Available at: http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2017-1/12.pdf (accessed 11 June 2019)

12. Shliaha O.V. Shypulia L.I. (2014) Prybutok ta rentabelnist yak pokaznyky efektyvnosti vyrobnytstva [Profit and profitability as indicators of production efficiency]. *Zaporizka derzhavna inzhenerna akademiia*, pp. 75–81. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf (accessed 30 May 2019)

Rudyka Viktor
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Mamedov Ibrahim Malik ohly
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kiev National University of Trade and Economics

THEORETICAL REVIEW OF PROFITABILITY AS AN INDICATOR OF EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Formulating the goals of the article. Each enterprise needs sustained economic growth to analyze its profitability and identify the factors that influence its changes, which are important for identifying ways and means to improve the efficiency of business entities in different sectors of the economy.

Methodology. Profitability is the most generalized, qualitative indicator of the economic efficiency of an entity's activity, which allows comparing the amount of profit with the size of the means by which it was obtained. Therefore, profitability can be interpreted as a measure of profitability, profitability, profitability of business. It should be noted that the indicators of profitability are important elements that reveal the factor environment of profit generation, so they are mandatory in conducting a comparative analysis and assessment of the financial condition of the enterprise. The problem of increasing profit and profitability is always relevant to any business entity, since it is the main purpose of its financial activities.

Results. The article deals with the morphological analysis of the concept of profitability of the enterprise, as well as its own definition, the management of profitability of the enterprise is considered as an integral part of the tactics of management of financial equilibrium of the enterprise, institution, organization, the stages are selected, which includes the process of management of profitability. It also noted and substantiated ways to increase the level of profitability of economic entities, identified advantages of profitability indicators, reserves for increasing profits and profitability, and sources of increase in profitability. The sequence in which it is expedient to carry out measures for raising the level of profit at the enterprise (organizational, technical, economic) is considered. The concept of profitability with profits is delimited and interconnected. It was noted that the analysis of profitability of the enterprise allows to determine the efficiency of investment in the enterprise, the optimality and rationality of their use.

Practical implications. Despite the importance of profit (net profit) as an estimated indicator of the enterprise, the most objective profitability of any entity is determined by indicators of profitability. Entrepreneurs are always striving to ensure that the estimated profitability of any enterprise is not lower than the average rate of return on capital that exists in this industry. The analysis of profitability of an enterprise enables to determine the efficiency of investment in the enterprise, the optimality and rationality of their use.

Value (originality). Thus, having detected deficiencies in the analysis of profitability, we must actively develop possible ways to improve production, increase the competitiveness of products, which in the future will contribute to increased profits and profitability of the enterprise. It is necessary to actively look for all possible ways to improve production and sales, to increase the competitiveness of products, and this will help to increase the profitability of enterprises. The originality of the text is satisfactory.

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ В СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

INTER-BUDGET TRANSFERS IN THE LOCAL BUDGET REVENUE SYSTEM: MODERN STATUS AND IMPROVEMENT DIRECTIONS

УДК 336.153.1

Сидор І.П.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

У статті розглянуто необхідність державного регулювання міжбюджетних відносин, які на практиці реалізуються шляхом застосування міжбюджетних трансфертів з метою фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць. З'ясовано механізм надання міжбюджетних трансфертів та оцінено їх з позиції основного джерела наповнення місцевих бюджетів. Проведено комплексний аналіз вітчизняної практики застосування міжбюджетних трансфертів в розрізі окремих складових: базової і реверсної дотацій та різних видів субвенцій. Оцінено підходи надання міжбюджетних трансфертів у вигляді дотацій і субвенцій з позиції особливостей їх використання органами місцевого самоврядування через призму вітчизняного законодавства. Здійснено пошук сучасних підходів до вирішення проблем оптимізації системи міжбюджетних трансфертів в умовах розширення бюджетних прав органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: *міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, доходи бюджету, дотації, субвенції, фінансове вирівнювання.*

В статье рассмотрена необходимость государственного регулирования межбюджетных отношений, которые на практике реализуются путем применения межбюджетных трансфертов в целях финансового обеспечения социально-экономического развития отдельных административно-территориальных единиц. Выяснен механизм предоставления межбюджетных трансфертов и дана их оценена с позиции основного источника наполнения местных бюджетов. Проведен комплексный анализ отечественной практики применения межбюджетных трансфертов в разрезе отдельных составляющих: дотаций и субвенций. Оценены подходы предоставления межбюджетных трансфертов в виде дотаций и субвенций из позиции особенностей их использования органами местного самоуправления через призму отечественного законодательства. Осуществлен поиск современных подходов к решению проблем оптимизации системы межбюджетных трансфертов в условиях расширения бюджетных прав органов местного самоуправления.

Ключевые слова: *межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, доходы бюджета, дотации, субвенции, финансовое выравнивание.*

The article considers the necessity of state regulation of inter-budgetary relations, which in practice are implemented through the use of intergovernmental transfers for the purpose of financial provision of socio-economic development of separate administrative-territorial units. The degree of financial autonomy of local self-government authorities and their ability to provide the public with public goods and services depend on the organization of the system of inter-budgetary relations. The effectiveness of inter-budgetary relations is not only in balancing local budgets but also in promoting the socio-economic development of the regions, therefore, the question of organizing inter-budgetary relations becomes of particular relevance. The mechanism of provision of intergovernmental transfers is determined and assessed from the position of the main source of local budgets' filling. The complex analysis of the domestic practice of applying intergovernmental transfers in the context of separate components, grants and subventions, is carried out. The etymology of the concept of intergovernmental transfers is considered. Proceeding from the etymology of this concept, intergovernmental transfers are called budget funds, which are transferred free of charge and irrevocably from one budget to another. In practice, this is done to prevent the occurrence or avoidance of post-factorial horizontal and vertical imbalances, that is, inconsistencies between the volumes of budget funds of a particular level of government and the powers that are being addressed in the process of division of competences and responsibilities. The approaches of providing inter-budgetary transfers in the form of grants and subventions from the point of view of peculiarities of their use by local self-government bodies through the prism of domestic legislation are estimated. The shortcomings of the current practice of forming intergovernmental transfers and their use on the ground are revealed. The search for modern approaches to solving problems of optimization of the system of intergovernmental transfers in the conditions of expansion of budgetary rights of local self-government bodies is carried out.

Key words: *intergovernmental fiscal relations, intergovernmental fiscal transfers, budget revenues, subsidies, subventions, financial equalization.*

Постановка проблеми. Важливою складовою бюджетного процесу та невід'ємним елементом бюджетного механізму є міжбюджетні відносини, що представляють собою систему зв'язків між органами державної влади та органами місцевого самоврядування щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання покладених на них функцій. Від організації системи міжбюджетних відносин залежить ступінь фінансової автономії органів місцевого самоврядування, їх можливість забезпечувати населення суспільними благами та послугами. Ефективність міжбюджетних відносин полягає не тільки в збалансуванні місцевих бюджетів, а також і в сприянні соціально-економічному розвитку регіонів, тому питання щодо організації міжбюджетних відносин набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації міжбюджетних відносин, фінансового вирівнювання розвитку регіонів, зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування входять до кола наукових інтересів багатьох учених, зокрема: В. Гейця, О. Кириленко, Е. Лібанової, І. Лук'яненка, І. Луніної, І. Лютого, І. Молчанова, Д. Полозенка, Л. Савич, О. Самошкіної, О. Тулай, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. У своїх дослідженнях вони визначають теоретичні і практичні аспекти регулювання фінансових відносин між центральною владою й органами місцевого самоврядування, характеризують

наявні у даній сфері проблеми, пропонують способи їх розв'язання, вносять пропозиції з реформування міжбюджетних відносин в Україні. Все ж актуальними питаннями сьогодні залишаються проведення постійного моніторингу та визначення впливу міжбюджетних трансфертів на оптимізацію дохідної бази місцевих бюджетів та соціально-економічного розвитку територій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження вітчизняної практики надання міжбюджетних трансфертів в системі доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах унітарної держави, до яких відноситься Україна, важливим напрямом державної економічної політики, бюджетної політики є рівномірне фінансове забезпечення надання державних гарантованих соціальних послуг громадянам на всій території України. Практичне втілення цього питання здійснюється шляхом бюджетного регулювання з використанням механізмів фінансового вирівнювання. Основним інструментом реалізації цієї політики є міжбюджетні трансферти.

Обмін коштами між бюджетами у вигляді міжбюджетних трансфертів обумовлений нерівномірністю в розподілі податків та відповідальності щодо їх використання між органами влади різних рівнів. Міжбюджетні трансферти слід розглядати як важливий інструмент бюджетного регулювання, що безпосередньо впливає на забезпеченість громадян суспільними послугами та виконання важливих економічних і соціальних програм. Розвиток та вдосконалення системи міжбюджетних трансфертів вимагають, з одного боку, її наближення до головних принципів і засад функціонування систем міжбюджетних відносин в економічно розвинутих країнах, з іншого – врахування регіональних, національних особливостей та умов формування місцевих бюджетів. Трансферти є однією з форм фінансування соціально-економічного розвитку та механізмом його регулювання. За Бюджетним кодексом України [1], міжбюджетні трансферти – це «кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого».

Поняття «трансферт» широко застосовується не тільки у фінансовій науці, а й в різних сферах людської діяльності. У французькій мові його вживають для позначення переказу іноземної валюти з однієї держави до іншої або надання права володіння іменними цінними паперами. В англійському лексиконі про трансферт говорять у контексті передачі знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції тощо. Щоправда, найбільш традиційним й усталеним у нашій свідомості є розуміння цього поняття як сукупності фінансових ресурсів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів або навпаки з метою вирівнювання доходів та видатків.

Виходячи з етимології цього поняття, міжбюджетними трансфертами називають бюджетні кошти, які безоплатно та безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. На практиці це здійснюється для недопущення виникнення або уникнення постфактум горизонтальних і вертикальних дисбалансів, тобто невідповідності між обсягами бюджетних коштів того чи іншого рівня влади та повноваженнями, які на нього поладаються в процесі розподілу компетенцій і відповідальності [2, с. 82]. Особливої ваги питання надання міжбюджетних трансфертів набувають на сучасному етапі українського державотворення, коли відчувається гостра нестача фінансових ресурсів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток територій. Зокрема за роки незалежності склад міжбюджетних трансфертів зазнав послідовних змін. У Законі України «Про бюджетну систему України» не було чітко визначено їх переліку, позаяк в одних статтях йшла мова про дотації і субвенції з Державного бюджету України, а в інших – згадувалися дотації та субвенції, отримані з бюджетів вищого рівня. З прийняттям у 2001 р. Бюджетного кодексу України міжбюджетні трансферти набули інших форм, до яких належали дотації вирівнювання, субвенції, кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів, інші дотації. Сьогодні в складі міжбюджетних трансфертів з'явилися нові інструменти.

У старій редакції Бюджетного кодексу України під поняттям «дотація вирівнювання» розуміли міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності того місцевого бюджету, який його отримує. Прикладом була дотація вирівнювання бюджетам міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим й обласного значення, районним бюджетам, іншим бюджетам місцевого самоврядування. Вона визначалася як перевищення розрахункового обсягу видатків місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, обрахованого із застосуванням таких показників: фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів. Або, наприклад, дотація вирівнювання бюджету Автономної Республіки Крим й обласним бюджетам, що визначалася як перевищення розрахункового обсягу видатків цих бюджетів, обрахованого із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, над розрахунковим обсягом їх доходів. При цьому розрахунковий обсяг доходів бюджету Автономної Республіки Крим й обласних бюджетів обчислювався на основі прогнозних показників доходів, що зараховуються до цих бюджетів, із застосуванням індексу відносної податкоспроможності – коефіцієнта, що визначав рівень податкоспроможності відповідного бюджету у порівнянні з аналогічним середнім показником [5, с. 26].

Нова редакція Бюджетного кодексу України [1] не тільки змістовно видозмінила, а й концептуально сформувала нову систему міжбюджетних трансфертів в нашій державі. Таким чином, вони поділяються на чотири види: дотації (базова і реверсна); субвенції; кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів; додаткові дотації.

Основу міжбюджетних трансфертів склали базова та реверсна дотації, які призначені для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій і функціонують між державним та місцевими бюджетами й навпаки. Базова дотація надається з державного бюджету місцевим бюджетам, причому ресурсною базою для її перерахування є загальнодержавні податки і збори, що надходять до загального фонду державного бюджету. Реверсна дотація перераховується в іншому напрямі, а саме з місцевих бюджетів до державного бюджету.

Кошти з державного бюджету, які не матимуть цільового використання, повинні надаватися тільки у вигляді базової дотації. Метою надання базової та реверсної дотацій є пом'якшення територіальних відмінностей у рівні бюджетної забезпеченості, стимулювання діяльності місцевих органів влади та реалізація державної бюджетної політики через передачу коштів у вигляді цільових трансфертів.

Згідно з Бюджетним кодексом України [1], субвенції – міжбюджетні трансферти для використання на певну мету, заходи. Вони перераховуються з бюджету вищого рівня для бюджету нижчого рівня і мають виключно цільове призначення для здійснення фінансування певного заходу та підлягають поверненню у випадку порушення цільового використання. Розподіл обсягу міжбюджетних трансфертів згідно з Бюджетним кодексом та Законом України «Про Державний бюджет України на відповідний рік» між бюджетами міст обласного значення і районними бюджетами визначається на основі формули, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Сучасна ситуація у сфері фінансового забезпечення регіонального розвитку доводить, що, незважаючи на дієві кроки, здійснені впродовж реформування бюджетної сфери, фінансова міцність органів місцевого самоврядування значною мірою залишається декларативною. Однією з вагомих проблем фінансового забезпечення регіонів є залежність місцевих бюджетів від загальнодержавних трансфертів.

З метою більш детального аналізу ролі та місця міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів розглянемо динаміку їх формування за даними таблиці 1, у якій представлено динаміку, склад і структуру планових та фактичних показників дохідної частини місцевих бюджетів за період 2014-2018 рр. Так, у період 2014-2018 рр. фактичні показники доходів місцевих бюджетів характеризувалися тенденцією до зростання з 231,7 млрд. грн. до 562,42 млрд. грн. або на 330,72 млрд. грн. При цьому рівень виконання планових показників у 2014 р. вказує на недовиконання в межах 4-5 %, а у 2015-2017 рр. відмічено перевиконання планових завдань за доходами на 6-7 %.

У складі доходів місцевих бюджетів найбільшу частку займають офіційні трансферти. Питома вага офіційних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів за аналізований період знаходиться в межах 53,36% (2016 р.) – 59,08% (2015 р.). Абсолютні фактичні показники офіційних трансфертів у період 2014-2018 рр. зросли з 130,6 млрд. грн. до 298,94 млрд. грн. або на 168,34 млрд. грн.

Співставляючи фактичні і планові показники офіційних трансфертів, слід відмітити, що для них характерне незначне недовиконання, яке у динаміці років скорочується. Так, якщо у 2014 р. рівень виконання місцевих бюджетів за офіційними трансфертами складав 94,9%, то у 2015 р. – 98,49%, у 2016 р. – 99,4%, у 2017 р. – 97,63 %, а у 2018 р. – 98,12 %.

Недовиконання планових показників офіційних трансфертів пов'язано із частковим недовиконанням програм із соціального захисту населення, зокрема щодо надання допомоги сім'ям з дітьми і субсидій населенню у зв'язку із проведенням верифікації громадян, а саме – тимчасово переміщених осіб. Зауважимо, що хоча в Україні з 2015 р. активно здійснюється децентралізація фінансових ресурсів, обсяг офіційних трансфертів у розмірі більше 59% насторожує, адже вказує на зворотну дію у порівнянні з 2014 р., коли ці показники становили 56,36%. Така висока залежність місцевих бюджетів від коштів, наданих у вигляді трансфертних платежів, вказує на значні обсяги бюджетного дефіциту місцевих бюджетів та недостатність власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

У таблиці 2 відображено динаміку показників офіційних трансфертів у складі місцевих бюджетів України у період 2014-2018 рр. Офіційні трансферти представлені дотаціями та субвенціями, які передаються з державного бюджету місцевим бюджетам. У 2014 р. дотації місцевим бюджетам були представлені у вигляді дотацій вирівнювання і додаткових дотацій. При абсолютному значенні офіційних трансфертів у 2014 р. 130,6 млрд. грн. дотації склали 64,43 млрд. грн. або 49,3%, а субвенції – відповідно 50,7%. Рівень виконання планових показників за дотаціями становив 99,3% (при плані 64,87 млрд. грн. фактично поступило 64,43 млрд. грн.) або на 0,44 млрд. грн. менше запланованого показника. У складі дотацій місцевим бюджетам більше 98% займали дотації вирівнювання.

Таблиця 1

Динаміка, склад і структура планових та фактичних показників дохідної частини місцевих бюджетів України у 2014-2018 рр. (млрд. грн.)

Показники		Доходи бюджету, всього, *в т. ч.:*	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Доходи від операцій з капіталом	Цільові фонди	Офіційні трансферти
2014 р.	план	243,4	94,58	8,51	2,34	0,42	137,59
	факт	231,7	87,33	12,26	1,13	0,38	130,60
	% вик-я	95,2	92,3	144,0	48,2	90,4	94,9
	частка, %	100,0	37,69	5,29	0,48	0,16	56,36
2015 р.	план	275,07	86,67	9,79	1,48	0,36	176,64
	факт	294,46	98,22	20,15	1,63	0,40	173,98
	% вик-я	107,0	113,3	205,8	110,1	111,1	98,49
	частка, %	100,0	33,35	6,84	0,55	0,13	59,08
2016 р.	план	342,60	131,85	12,33	1,42	0,42	196,45
	факт	366,14	146,90	21,86	1,40	0,49	195,39
	% вик-я	106,8	111,4	177,2	98,5	116,6	99,4
	частка, %	100,0	40,12	5,97	0,38	0,13	53,36
2017 р.	план	498,24	191,89	24,45	2,02	0,57	279,22
	факт	502,09	201,00	25,97	1,87	0,62	272,60
	% вик-я	100,77	104,74	106,21	92,57	108,77	97,63
	частка, %	100,0	40,03	5,17	0,37	0,12	54,29
2018 р.	план	564,85	229,91	27,06	2,65	0,55	304,67
	факт	562,42	232,53	28,03	2,14	0,67	298,94
	% вик-я	99,57	102,39	103,58	80,75	121,81	98,12
	частка, %	100,0	41,34	4,98	0,38	0,12	53,15

Джерело: складено автором за даними джерела [4]

Таблиця 2

Динаміка показників офіційних трансфертів у складі місцевих бюджетів України у 2014-2018 рр. (млрд. грн.)

показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	приріст/зменшен-ня	
						млрд. грн.	%
Офіційні трансферти, *в тому числі:*	130,60	173,98	195,39	279,60	298,94	168,34	228,9
Дотації, *з них:*	64,43	7,27	6,83	21,99	25,14	-39,29	39,0
дотації вирівнювання	60,48	–	–	–	–	–	–
додаткові дотації	3,95	–	–	15,05	16,5	12,55	417,7
базова дотація	–	5,26	4,74	5,81	8,18	2,92	155,5
стабілізаційна дотація	–	2,00	2,00	1,13	0,2	-1,8	10,0
Субвенції, *з них:*	66,17	166,70	188,56	250,6	273,8	207,63	413,7
субвенції на виплату допомоги сім'ям з дітьми	40,84	41,89	47,15	51,59	51,75	10,91	126,7
субвенції на погашення заборгованості в тарифах на тепло та послуги з водопостачання	12,42	4,68	–	21,57	0,98	-11,44	7,8
субвенція на надання пільг і житлових субсидій	–	17,99	44,12	69,74	69,97	51,98	388,9
освітня субвенція	–	44,08	44,51	51,48	60,42	16,34	137,1
медична субвенція	–	46,18	44,43	56,22	61,65	15,47	133,5

Джерело: складено автором за даними джерела [4]

Рівень виконання місцевих бюджетів за субвенціями у 2014 р. становив 91% (при плані 72,72 млрд. грн. фактично поступило 66,17 млрд. грн.) або на 6,54 млрд. грн. менше планового значення. Найбільші обсяги субвенцій у 2014 р. були спрямовані на виплату допомоги сім'ям з дітьми (61,7%) та на погашення заборгованості в тарифах на теплову енергію та послуги з водопостачання (18,7%).

Починаючи з 2015 р. в законодавчому порядку було змінено склад, структуру та механізм нарахування офіційних трансфертів місцевим бюджетам. Зокрема, дотації представлені у вигляді базової і реверсної дотації, які відрізняються між собою напрямами спрямування коштів (див. рис. 2.3). Окрім того, запроваджено стабілізаційну дотацію, що надається місцевим бюджетам на протязі трьох років і її розмір становить не менш 1 % обсягу надходжень податків та зборів до місцевих бюджетів. Така дотація необхідна місцевим бюджетам для того, щоб здійснити покриття диспропорцій, які виникли у зв'язку із запровадженням нової моделі взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами.

Загальний розмір дотації складає 1 млрд. грн. Право розпоряджатися коштами стабілізаційної дотації отримало Міністерство фінансів України, яке виступає головним розпорядником коштів Відповідно до Постанови КМУ від 16.09.15 р. № 727 «Деякі питання стабілізаційної дотації з державного бюджету місцевим бюджетам» [3].

Динаміка надходження дотацій до місцевих бюджетів у період 2014-2017 рр. характеризується специфікою їх суттєвого скорочення. Так, якщо у 2014 р. до запровадження нового механізму надання офіційних трансфертів місцевим бюджетам обсяг дотацій становив 64,43 млрд. грн., то у наступні 2015-2016 рр. відбулося зменшення цих надходжень до 7,27 млрд. грн. та 6,83 млрд. грн. відповідно (див. рис. 1), що обумовлено рішенням надавати кошти місцевим бюджетам у вигляді субсидій спеціального призначення. У 2017-2018 рр. відбулося зростання обсягу дотацій.

У 2017 р. обсяг дотацій зріс до 21,99 млрд. грн. за рахунок відновлення додаткових дотацій за різними спрямуваннями, найбільшим обсягом з них характеризується дотація на здійснення переданих з державного бюджету видатків на утримання закладів освіти і охорони здоров'я – 15,05 млрд. грн.

Скорочення обсягу дотацій місцевим бюджетам у період 2014-2016 рр. становить 57,6 млрд. грн. У складі дотацій, наданих місцевим бюджетам у 2015-2016 рр., перевага надається базовій дотації, яка передбачає надходження коштів з державного бюджету місцевим бюджетам для вирівнювання їх фінансової спроможності. Динаміка надходжень абсолютних показників базової дотації вказує на її зменшення у 2016 р. проти 2015 р. на 0,44 млрд. грн. (з 7,27 млрд. грн. до 6,83 млрд. грн.). Сума стабілізаційної дотації у 2015-2016 рр. є однаковою і становить 2 млрд. грн.

Таким чином, частка дотацій у структурі офіційних трансфертів у 2015-2016 рр. становила 3,5%, натомість субвенції склали 96,5%. У 2017 р. ситуація дещо змінилася. Так, за рахунок зростання частки дотацій (додано додаткові дотації) їх частка у співвідношенні з субвенціями зросла у порівнянні з попереднім роком до 7,86 %, а у 2018 р. – до 8,41 %.

Вагомим джерелом формування міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів в останні роки є субвенції. Так, якщо у 2014 р. вони займали лише 50,67 % усіх міжбюджетних трансфертів, то у наступних 2015-2017 рр. субвенції становили більше 89 %.

Динаміка надходження субвенцій місцевим бюджетам у 2014-2017 рр. вказує на їх зростання з 66,17 млрд. грн. до 250,6 млрд. грн. або на 184,43 млрд. грн. Особливо суттєве зростання

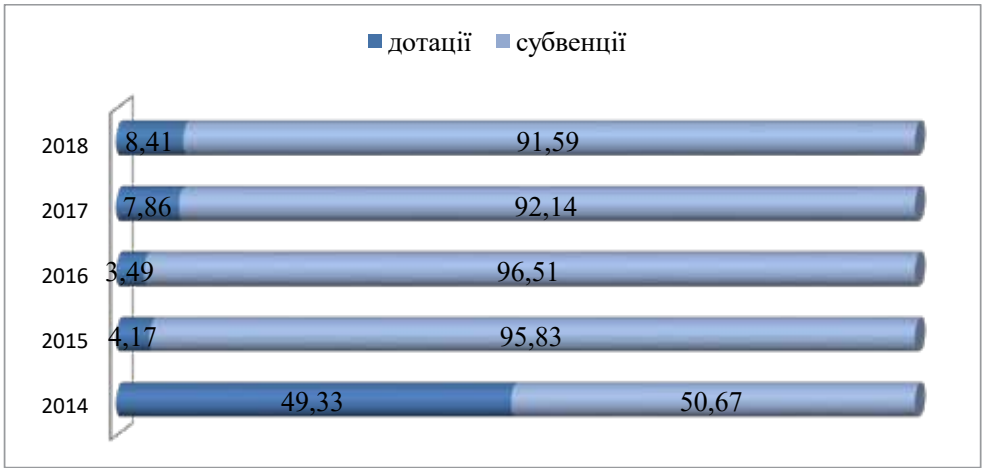


Рис. 1. Динаміка частки дотацій і субвенцій у складі офіційних трансфертів місцевих бюджетів України у 2014-2018 рр. (%)

відбулося у 2015 р. проти 2014 р., що пов'язано із скороченням виділення дотацій. Рівень досягнення планових показників за субвенціями щорічно стає вищим. Так, якщо у 2014 р. планові показники досягнуто на рівні 91%, то у наступні 2015-2016 рр. рівень виконання склав 98,4% та 99,4% відповідно.

Найвищими абсолютними показниками у складі субвенцій характеризуються: освітня субвенція, медична субвенція, субвенція на надання пільг і житлових субсидій, субвенція на виплату допомоги сім'ям з дітьми. Найбільшу частку у представленій структурі субвенцій у 2017 р. займає субвенція на надання пільг і житлових субсидій, її частка складає 27,83 % усього обсягу субвенцій.

Динаміка поступлення освітньої субвенції у період 2015-2017 рр. демонструє зростання з 44,08 млрд. грн. до 51,48 млрд. грн. або на 7,4 млрд. грн. Питома вага освітньої субвенції у структурі усіх субвенцій місцевим бюджетам у 2017 р. становила 20,54 %.

Поряд із запровадженням освітньої субвенції включено і медичну субвенцію. Динаміка поступлення коштів, спрямованих на медичну субвенцію у 2015-2017 рр. вказують на її зростання на 10,04 млрд. грн. з 46,18 млрд. грн. до 56,22 млрд. грн. Дану ситуацію у Міністерстві фінансів України пояснюють проведенням медичної реформи і формування медичних округів, які передбачають ліквідацію окремих медичних закладів, як правило, у невеликих районних центрах, а на їх основі створення медичних амбулаторій і первинної медико-санітарної допомоги.

Аналізуючи систему перерозподілу дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів у 2014-2018 рр. загалом, можна стверджувати, що на місцеві бюджети було покладено значно більше видаткових повноважень, аніж їхня дохідна спроможність, тому залишається ще низка невирішених питань, що змушують органи місцевого самоврядування спрямовувати власні ресурси на фінансування невластивих їм повноважень, які були передані державою в 2017-2018 рр. без фінансового забезпечення.

Це стосується передусім забезпечення виконання державою своїх конституційних зобов'язань щодо повного фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Обсяги освітньої та медичної субвенцій не забезпечили потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг у сфері делегованих повноважень.

Органи місцевого самоврядування змушені були дофінансовувати 12,2% гарантованих державою послуг за рахунок власних надходжень. Звісно, що формування фінансово спроможних територіальних громад потребує системних вивважених змін у податковому та бюджетному законодавстві, адже недостатність власних стабільних джерел доходів значно зменшує та обмежує вплив місцевих бюджетів на розвиток територіальних громад.

Висновки з проведеного дослідження. Місцеві бюджети в Україні нині формуються переважно не за рахунок власних та закріплених джерел надходжень, а за рахунок міжбюджетних трансфертів із бюджетів вищого рівня – частка трансфертів у структурі ресурсу місцевих бюджетів становить близько 55%. Тобто управління використанням бюджетних ресурсів фактично здійснюється із центру, що суперечить загальним засадам Європейської хартії місцевого самоврядування.

Розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів, збільшення повноважень місцевих органів влади в управлянні фінансовими ресурсами та підвищення їхньої самостійності є надзвичайно важливими завданнями. Їх вирішення сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування й якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

З огляду на зарубіжний досвід більш переконливі аргументи знаходяться на стороні децентралізації міжбюджетних відносин. Проте в умовах сучасної України наразі не можна беззастережно підтримувати децентралізацію. Висновок з уроків, який дає досвід бюджетного федералізму західного типу, полягає у тому, що удосконалення дії та підвищення ефективності міжбюджетних відносин в Україні, відповідно до принципів демократії та субсидіарності, передбачає розширення прав і повноважень місцевих органів самоврядування при одночасному зміцненні їх фінансової бази та збереженні централізованих механізмів макроекономічного регулювання і соціальної політики.

Вважаємо, що пошук сучасних підходів до вирішення проблем оптимізації системи міжбюджетних трансфертів в умовах розширення бюджетних прав органів місцевого самоврядування має базуватися на таких основних положеннях:

– у процесі збалансування бюджетів не потрібно ставити за мету досягнення повного бюджетного вирівнювання, оскільки це знижує стимули місцевих органів щодо покращення свого фінансового стану. Навпаки, в умовах транзитивної економіки стимулювальна функція міжбюджетних трансфертів має бути реалізована більшою мірою, ніж у країнах з розвиненою, стабільною економікою;

– розподіл вирівнювальних трансфертів необхідно проводити із застосуванням формульного підходу. При цьому доцільно забезпечити стабільність формульного розрахунку протягом тривалого періоду часу, що дозволить покращити прозорість міжбюджетних відносин та підвищити їх ефективність. При необхідності уточнення алго-

ритму розрахунків більш доцільним буде використання цільових субвенцій, аніж внесення змін до встановленої формули;

– доцільно запровадити прямі розрахунки за міжбюджетними трансфертами між державним бюджетом та бюджетами територіальних громад всіх рівнів. Проте, даному заходу має передувати проведення реформи адміністративно-територіального устрою в нашій країні та оптимізація функціонування вітчизняної казначейської системи;

– потребує вдосконалення порядок міжбюджетних відносин на рівні села, селища, міста районного підпорядкування та адміністративного району. Головну увагу при цьому необхідно зосередити не тільки на проблемах удосконалення процедур розрахунку обсягів трансфертних платежів, але й на покращенні правового врегулювання основних аспектів взаємовідносин між учасниками процесу перерахування міжбюджетних трансфертів на місцевому рівні;

– розробка та затвердження державних соціальних стандартів. Потребує удосконалення Методика розрахунку вартості соціальних послуг та їх складу для всіх галузей (освіти, охорони здоров'я і т.д.), що дасть змогу визначати грошовий еквівалент послуги, що надається, а також її склад. Затвердження соціальних стандартів дасть змогу оптимізувати кількість та структуру бюджетних установ, а також забезпечити підвищення ефективності планування та використання бюджетних коштів бюджетів всіх рівнів.

– забезпечення адресності соціальних пільг шляхом розробки та затвердження дієвого механізму адресного надання пільг і визначення їх фінансової оцінки;

– підвищення ефективності місцевих податків і зборів шляхом удосконалення механізму їх адміністрування та формування єдиної бази даних (для прикладу, для податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI: URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 17.06.2019).

2. Глухова В.І., Кравченко Ю.М. Міжбюджетні трансферти як форма бюджетного регулювання. *Економіка і регіон*. 2014. № 4. С. 80-84.

3. Деякі питання стабілізаційної дотації з державного бюджету місцевим бюджетам. Постанова Кабінету міністрів України від 16.09.15 р. № 727 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/6-2015-%D0%BF#n18 (дата звернення 13.01.2019).

4. Звіти про виконання місцевих бюджетів України у 2014-2018 рр. URL: http://treasury.gov.ua/ (дата звернення: 16.04.2019).

5. Письменний В.В. Міжбюджетні трансферти як інструмент фінансового вирівнювання територій. *Економіка та держава*. 2017. № 6. С. 24-30.

REFERENCES:

1. Bjudzhetnyj kodeks Ukrajiny vid 08.07.2010 r. no 2456-VI: URL: http://zakon.rada.gov.ua. (data zvernennja 17.06.2019).

2. Ghlukhova V.I., Kravchenko Ju.M. (2014) Mizhbjudzhetni transferty jak forma bjudzhetnogho reghuljuvannja. [Intergovernmental transfers as a form of budgetary regulation.] *Ekonomika i reghion*. 2014. no 4. pp. 80-84.

3. Dejaki pytannja stabilizacijnoji dotaciji z derzhavnogho bjudzhetu miscevym bjudzhetam. Postanova Kabinetu ministriv Ukrajiny vid 16.09.15 r. no 727 URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/6-2015-%D0%BF#n18 (data zvernennja 13.01.2019).

4. Derzhavna kaznachejsjka sluzhba Ukrajiny. Zvity pro vykonannja miscevykh bjudzhetiv Ukrajiny u 2014-2018 rr. URL: http://treasury.gov.ua/ (data zvernennja: 16.04.2019).

5. Pysjmennyj V.V. (2017) Mizhbjudzhetni transferty jak instrument finansovogho vyrivnjuvannja terytorij. [Intergovernmental transfers as an instrument of financial equalization of territories]. *Ekonomika ta derzhava*. 2017. no 6. pp. 24-30.

Sydor Iryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance the name of S. I. Yuriy
Ternopil National Economic University

INTER-BUDGET TRANSFERS IN THE LOCAL BUDGET REVENUE SYSTEM: MODERN STATUS AND IMPROVEMENT DIRECTIONS

An important component of the budget process and an integral part of the budget mechanism are intergovernmental relations, which are a system of links between public authorities and local self-government bodies to provide appropriate budgets with the financial resources necessary to fulfil their functions. The degree of financial autonomy of local self-government authorities and their ability to provide the public with public goods and services depend on the organization of the system of inter-budgetary relations.

The exchange of funds between budgets in the form of intergovernmental transfers is determined by the uneven distribution of taxes and the responsibility for their use between different levels of government. Intergovernmental transfers should be considered as an important budgetary regulation tool that directly affects the provision of citizens with public services and the implementation of important economic and social programs. The development and improvement of the system of intergovernmental transfers require, on the one hand, its approximation to the main principles and fundamentals of the functioning of intergovernmental systems in economically developed countries, on the other – to take into account regional, national peculiarities and conditions for the formation of local budgets. Transfers are one of the forms of financing of socio-economic development and its regulation mechanism.

The issue of providing intergovernmental transfers is of particular importance at the present stage of Ukrainian state formation when there is an acute shortage of financial resources and levers of influence on the socio-economic development of territories.

The current situation in the field of financial support for regional development proves that, despite the effective steps taken during the reform of the budget sphere, the financial strength of local self-government bodies remains largely declarative. One of the major problems of financial support of regions is the local budgets' dependence on national transfers.

Thus, the share of subsidies in the structure of official transfers in 2015–2016 was 3.5%, whereas the subventions amounted to 96.5%. In 2017, the situation changed somewhat. So, due to the increase in the share of subsidies (additional subsidies were added), their share in relation to subventions increased in comparison with the previous year to 7.86%, and in 2018 – to 8.41%.

Subventions are a significant source of intergovernmental transfers in the composition of local budget revenues in recent years. So, if in 2014 they occupied only 50.67% of all intergovernmental transfers, then in the next 2015–2017 subventions were more than 89%.

Analysing the system of redistribution of income and expenditure parts of local budgets in 2014–2018 as a whole, it can be argued that much more spending powers than their revenue potential were allocated to local budgets, so there are still a number of unresolved issues that make local self-government authorities to direct their own resources for the financing of unusual powers that were transferred by the state in 2017–2018 without financial support.

This concerns, first of all, ensuring the state's implementation of its constitutional obligations to fully finance powers delegated to local self-government. The volume of educational and medical subventions did not provide the funds for the specified goals over the lack of relevant standards of budget provision of public services in the field of delegated authority.

Local self-government bodies were forced to finance 12.2% of government-guaranteed services at their own expense. Certainly, the formation of financially viable territorial communities requires systemic well-balanced changes in tax and budget legislation, as the lack of own stable income sources significantly reduces and limits the influence of local budgets on the development of territorial communities.

Expanding and optimizing sources of local budgets, increasing the authority of local authorities in managing financial resources and improving their autonomy are extremely important tasks. Their solution will contribute to an increase in the level of financial independence of local self-government bodies and the qualitative fulfilment of the tasks and functions entrusted to them.

Given the foreign experience, more convincing arguments are on the side of the decentralization of intergovernmental fiscal relations. However, in today's conditions of modern Ukraine, one should not unconditionally support decentralization. The conclusion from the lessons of the experience of Western-type budget federalism is that improving the efficiency and effectiveness of intergovernmental fiscal relations in Ukraine, in accordance with the principles of democracy and subsidiarity, provides for the empowerment of local self-government authorities, while strengthening their financial base and preserving centralized mechanisms of macroeconomic regulation and social policy.

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

EVOLUTION OF APPROACHES TO REGULATION AND SUPERVISION OF FINANCIAL INSTITUTIONS

УДК 336.025

Хоружий С.Г.
к.е.н., докторант
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто розвиток форм і методів регулювання і нагляду за діяльністю щодо надання фінансових послуг із використанням методологічних підходів глобального еволюціонізму. У результаті проведеного дослідження автор зазначає, що зміни у системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ відбувалися внаслідок суттєвих загострень у соціально-економічному житті країн. Необхідність подолання кризових явищ приводила до перегляду регуляторних та наглядових функцій, що зумовило трансформацію загального регулювання у спеціальні закони та створення наглядових державних органів, що співпрацювали з організаціями самоконтролю учасників ринку. Еволюційні трансформації у системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ класифіковано на п'ять етапів, у кожному з яких удосконалювалися методи і форми регулювання, а також змінювалася інституційна структура організації цього процесу.

Ключові слова: *регулювання, нагляд, фінансова установа, інституційна структура, глобальний еволюціонізм, регуляторно-наглядові органи.*

В статье рассмотрено развитие форм и методов регулирования и надзора за деятельностью по предоставлению финансовых услуг с использованием методологических подходов глобального эволюционизма. В результате проведенного исследования автор отмечает, что изменения в системе регулирования и надзора за деятельностью финансовых учреждений происходили вследствие существенных обострений в социально-экономической жизни стран. Необходимость преодоления кризисных явлений приводила к пересмотру регуляторных и надзорных функций, что обусловило трансформацию общего регулирования в специальные законы, в создание надзорных государственных органов, которые сотрудничали с организациями самоконтроля участников рынка. Эволюционные трансформации в системе регулирования и надзора за деятельностью финансовых учреждений классифицированы на пять этапов, в каждом из которых совершенствовались методы и формы регулирования, а также менялась институциональная структура организации этого процесса.

Ключевые слова: *регулирование, надзор, финансовое учреждение, институциональная структура, глобальный эволюционизм, регуляторно-надзорные органы.*

The article covers the development of forms and methods for regulation and supervision of activities related to the provision of financial services using the methodological approaches of global evolutionism. In the paper author notes that changes in the system of regulation and supervision of the activities of financial institutions occurred as a result of significant exacerbations in the socio-economic life of countries. The need to overcome the crisis has led to the revision of regulatory and supervisory functions, which in turn led to the transformation of general regulation into special laws and the creation of supervisory authorities that co-operated with self-monitoring organizations of market participants. Evolutionary transformations in the system of regulation and supervision of the activities of financial institutions are classified into five stages, each of which improved the methods and forms of regulation, as well as the institutional structure of the organization of this process: authorities established the general regulatory rules governing the relationship between the provider and the consumer of financial services and the use of coercion in the event of conflicts between them; development of special regulatory norms for the establishment and operation of a financial institution and establishment of central banks; strengthening of state influence on economic processes to optimize the use of limited opportunities for market self-governance, which led to the establishment of special regulations and the improvement of countries' institutional capacity through the creation of special state bodies for overseeing the activities of financial institutions and centralization of institutions of market self-government; in order to stimulate the development of financial institutions, an institutional support for the process of regulating economic processes on the global level was introduced through the creation of international advisory and financial organizations, international self-regulatory organizations for the development of international norms on the activities of financial institutions, the establishment of international advisory associations of supervisory authorities, and the establishment of the informal international consultative forums; macro prudential supervision was introduced alongside with strengthening of the prudential supervision methodology, introduced Financial Stability Boards and the EU members created a system of a supra-national regulatory organizations.

Key words: *regulation, supervision, financial institution, institutional structure, global evolutionism, regulatory and supervisory bodies.*

Постановка проблеми. Державні чи владні структури в усі часи певною мірою втручалися у економічні процеси. Необхідність загального упорядкування економічних відносин зумовила створення певних норм, які визначали обов'язки всіх учасників економічних процесів та забезпечували державні інтереси щодо недопущення зайвого невдоволення у суспільстві та вилучення частини суспільного продукту для покриття загальнодержавних витрат. Зміни у соціально-економічному житті країн, глобалізаційні та інтеграційні процеси, зростання соціальних та екологічних вимог відчутно обмежили потенціальну здатність ринкових механізмів до подолання кризових явищ в економіці та актуалізували пошук нових підходів до регулювання і нагляду за діяльністю суб'єктів економічних відносин, зокрема, фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу підходів формування необхідного регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ були присвячені дослідження Дж. Мілля, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Ж. Сея, Ф. Кене, А. Сміта, А. Абрамова, О. Вюгіна, Б. Ейхенгріна, Д. Кальво, Г. Карчевої, Л. Леви, А. Мелецкі, Л. Мізеса, Я. Міркіна, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, Д. Панкіна, А. Подпіери, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, М. Фрідмена, Д. Шонмахера, Ф. Хайєка та ін. Науковцями проведено багато важливих і резуль-

тативних досліджень еволюції регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ. Однак, у зазначених дослідженнях наявні різні підходи до виокремлення етапів розвитку методології регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження закономірностей еволюційного розвитку підходів до регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для цілей нашого дослідження доцільно дослідити розвиток форм і методів регулювання і нагляду за діяльністю щодо надання фінансових послуг із використанням методологічних підходів глобального еволюціонізму.

Для захисту сторін фінансової послуги у багатьох первісних народів активно використовувався законодавчі норми для упорядкування операцій з обміну грошей, надання позики з ретельно обмеженими процентними ставками. Владні інститути вже тоді використовували примус щодо виконання умов позики та повернення боргу. Поширення банківської діяльності та нові форми внутрішнього управління у багатьох країнах зумовили удосконалення загального права, в якому було сконцентровано основні загальні вимоги до створення і діяльності банків, страховиків та обігу фінансових інструментів. Встановлення владними структурами загальних регуляторних правил у загальному законодавстві дозволило до певної міри захистити сторони договірних відносин задля недопущення зайвого невдоволення у суспільстві. При цьому кредитори чи страховики самостійно за внутрішніми регуляторними правилами управляли власним бізнесом та створювали власну інфраструктуру. Встановивши загальні регуляторні правила надання конкретних фінансових послуг, держави до XX сторіччя обережно використовували примус і втручання у діяльність фінансових установ. У разі виникнення суперечностей проблеми між сторонами вирішувалися у судовому порядку. Лише низка банківських криз наприкінці XIX ст. зумовила необхідність створення в країнах централізованої банківської системи, а вже на початку XX ст. запровадити регуляторні вимоги щодо ліцензування (реєстрації) банків.

Кризові явища 30-х років XX століття стимулювали посилення державного впливу на економічні процеси для оптимізації використання обмежених можливостей ринкового самоуправління. Це умовило перехід від загальних регуляторних норм до встановлення спеціального законодавства із визначенням регуляторних вимог до створення та функціонування фінансових установ та запровадженням нагляду за їхньою діяльністю. При цьому держави удосконалили свою інституційну спроможність, створивши спеціальні державні органи для нагляду за діяльністю фінансових установ, які відповідали за певний сектор фінансових послуг. Така централізація повноважень держави супроводжувалася законодавчими вимогами до учасників ринку щодо централізації інститутів ринкового самоуправління та щодо створення об’єднань фінансових установ, яким держава надала певні функції з самоконтролю.

Після Другої світової війни у країнах значно погіршилися економічні умови: зросла державна заборгованість; механізми міжнародних торгових і валютних відносин зазнали серйозних руйнувань, скоротилися обсяги послуг приватних фінансових установ. Для стабілізації світової економіки більшість країн Європи стимулювали розвиток фінансових установ для забезпечення фінансування економічних процесів та міжнародної торгівлі.

Для цілей нашого дослідження важливо зазначити, що окрім правових і економічних методів регулювання фінансового сектору економіки у цей час була запроваджена інституційна підтримка процесу регулювання економічних процесів на міждержавному рівні. Для подолання економічних проблем у повоєнні роки в умовах зростання взаємозалежності держав у глобалізованому світі необхідні були спільні зусилля. Це привело до появи міжнародних консультаційних і фінансових організацій, зокрема, було засновано Організацію Об'єднаних Націй та Організацію економічного співробітництва та розвитку (OECD), створено Міжнародну організацію зі стандартизації (ISO), засновано Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, а також прийнято Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (General Agreement on Tariffs and Trade»).

Стабілізація економічного життя та зменшення військових замовлень вплинули на діяльність багатьох підприємств, яким довелося змінювати свою стратегію. Переформатування виробництва на нові товари та формування ринку послуг потребувало інвестицій. В умовах жорсткої монетарної політики банки почали шукати альтернативні шляхи для зростання капіталів, що сприяло поступовій лібералізації у діяльності фінансових установ та супроводжувалося все більшим залученням нових видів фінансових установ. Масовим стали процеси злиття та поглинання фірм, зростав рівень централізації і концентрації капіталу, виникли транснаціональні корпорації. Зрештою це зумовило появу міжнародних фінансових груп і конгломератів. Особливого значення набули заходи щодо регуляторного забезпечення вільного руху капіталу, що було пов'язано з інтернаціоналізацією господарського життя, поглибленням міжнародного поділу праці, розширенням світових господарських зв’язків та збільшенням обсягів іноземного інвестування. Розвиток ринків капіталу супроводжувався відновленням роботи бірж, які встановили жорстке регулювання обігу фінансових інструментів.

Доцільно зазначити, що причиною пожвавлення інтересу фінансових установ до нових фінансових послуг та інструментів було і те, що такі послуги і інструменти не були обтяжені надмірно складним регуляторним законодавством, а вимоги до надання нових фінансових послуг були мінімальними. Створення нової фінансової послуги чи структурування фінансового інструменту дозволяло фінансовим установам отримати найнижче регуляторне навантаження стосовно вимог до капіталу чи адміністративних процедур. Це стало важливою причиною появи регуляторного арбітражу, що дозволив фінансовим установам економити ресурси на дотримання регуляторних норм. Згодом фінансові установи почали використовувати для тих же цілей різницю у регуляторних нормах між різними країнами (міжнародний регуляторний арбітраж).

Важливо зауважити, що різниця у регуляторних вимогах до діяльності різних фінансових установ також супроводжувалася різними вимогами щодо оподаткування їхньої діяльності. Тому інтерес до заснування інших, ніж банки, фінансових установ був пов'язаний із можливістю оптимізації фінансових ресурсів, спрямованих на зниження податкового навантаження. Починаючи з сімдесятих років XX ст. фінансові установи почали активно використовувати різницю у оподаткуванні для фінансових установ у різних країнах. Пошук шляхів податкової оптимізації зумовив спрямування значних обсягів глобальних фінансових потоків в офшорні юрисдикції, які стали об’єктом посиленої уваги наприкінці XX ст., коли було досягнуто домовленостей щодо запровадження боротьби з відмиванням грошей.

Для фінансових установ у 80-х роках XX ст. розпочався новий етап інституційної розбудови ринкової інфраструктури. Завдяки інформаційно-технічним новаціям було удосконалено торгову і післяторгову інфраструктуру, а нові фінансові інструменти розширили канали трансформації заощаджень у інвестиції. Саме в цей час популярності набули ідеї неокласицизму, оскільки кейнсіанські механізми виявилися не спроможними зупинити одночасне посилення інфляції, падіння виробництва й збільшення безробіття.

Серйозна стагфляція у на початку 70-х рр. XX ст. вплинула на довіру людей до здатності влади забезпечити конструктивний вплив на економіку. Тому поступово маятник економічної політики пішов у протилежний бік і відбулося повернення до традиційних цінностей вільного ринку і лібералізму. Одним з прикладів такої зміни ідеології стала економічна теорія монетаризму. М. Фрідмен [1] стверджував, що монетарна влада повинна зосереджуватися виключно на підтриманні цінової стабільності. Як альтернатива кейнсіанству ця теорія гуртувалася на контролі за оборотом грошової маси. Користуючись зазначеними вище теоретичними дослідженнями, М. Тетчер і Р. Рейганом було проведено рішучий наступ на інфляцію як результатом надмірного втручання держави в економіку. Хоча представники неокласичного напряму, такі як Ф. Хайєк, Л. Мізес, М. Фрідмен та ін., були противниками державного регулювання економіки, навіть вони не заперечували проти неможливості лише ринковими методами забезпечити ефективне функціонування економіки.

Науково-технічні новації надали можливості для прискорення обігу фінансових активів та вільного транскордонного руху капіталів. Для забезпечення вільного руху капіталу фінансові установи вимагали удосконалення інфраструктури, що здатна була б забезпечити швидкий і надійний обмін фінансовими активами. Інформаційно-технологічні новації надали можливість створити централізовані торгові і післяторгові системи безготівкового обігу грошей та бездокументарного обігу фінансових інструментів.

Актуальним для цього часу стало впровадження учасниками ринку через свої самоконтролюючі об’єднання стандартизованих регуляторних правил ведення діяльності щодо надання фінансових послуг, які були сприйняті споживачами і фінансовими установами різних юрисдикцій. Така стандартизація інформації щодо обігу фінансових активів дозволила значно скоротити можливості для виникнення непорозуміння між фінансовими установами, що вплинуло на зростання обсягів фінансових послуг. Централізація фінансових ринків та необхідність розроблення та впровадження стандартизованих норм і правил надання транскордонних фінансових послуг зумовила створення нових інституційних ринкових структур, таких як Міжнародна асоціація ринків капіталу (ICMA), Товариство Всесвітньої Міжбанківської Фінансової Телекомунікації (S.W.I.F.T.), Федерація європейських бірж цінних паперів (FESE), Міжнародна асоціація індустрії цінних паперів (ISSA), Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) тощо.

Чергова криза 1973 року стала причиною ще одної новації щодо створення неформального форуму найбільших у світі держав «Великої сімки» (G-7) для обговорення економічних проблем держав-членів та вироблення узгоджених заходів для попередження кризових явищ. Саме в цей час починає формуватися думка щодо доцільності створення попереджувального чи пруденційного нагляду за діяльністю фінансових установ. У своїй доповіді для чергового форуму G7 (1980 року) прихильник створення єдиної європейської фінансової системи та «батько» євро А. Ламфалуссі підкреслив доцільність впровадження пруденційного нагляду за діяльністю фінансових установ [2].

Аналогічні об’єднувальні процеси відбувалися на рівні уповноважених органів держав, що здійснювали нагляд за діяльністю фінансових установ,

які з метою удосконалення та уніфікації законодавчих норм започаткували діяльність відповідних консультаційних організацій – у 1964 році створено Базельський Комітет з питань банківського нагляду Банку Міжнародних Розрахунків (BIS); у 1983 році було створено Міжнародну організацію комісій з цінних паперів (IOSCO); у 1994 році було організовано Міжнародну асоціацію органів страхового нагляду (IAIS). Хоча робота цих міжнародних організацій має консультаційний характер, розроблені цими організаціями рекомендації та норми мають суттєвий вплив на удосконалення регуляторних норм країн- членів.

Відповіддю на нову глобальну фінансову кризу 1997–1999 років, що торкнулася економік значної кількості країн, було створення більш широкого неформального міжнародного форуму Великої двадцятки (G-20). Для посилення співпраці між різними національними та міжнародними наглядовими органами та міжнародними фінансовими установами країни G-20 створили Форум з фінансової стабільності (Financial Stability Forum – FSF).

Науково-технічний прогрес посилив інтеграційні процеси в європейських країнах, які привели до створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) та до появи нового для суспільства наддержавного утворення – Європейського Союзу з наддержавними законодавчими органами, що забезпечили уніфікацію регулювання діяльності фінансових установ в ЄС.

Технологічні досягнення, зміни в ідеологічних підходах до розвитку економіки вплинули на систему фінансового регулювання в світі. Нововведення на фінансових ринках, ускладнення фінансових послуг, створення нових видів фінансових інструментів, особливо нерегламентованих, створювали значні проблеми для національних органів регулювання і нагляду, які не могли вчасно оцінити загрози та ризики, пов'язані із новаціями на ринках фінансових послуг.

Відсутність ефективних норм регулювання транскордонного надання фінансових послуг, а також певне послаблення нагляду за міжнародними фінансовими установами у світі спростило ведення бізнесу для фінансових установ, а можливості отримання прибутку за рахунок фінансового інжинірингу сприяли спрощеному баченню фінансових установ на проблему самообмеження для уникнення потенційних ризиків. Одночасно у світі відбувалася певна дерегуляція норм щодо фінансових установ, що також знизило спроможність уповноважених органів держав здійснювати ефективний нагляд за діяльністю фінансових установ. Якщо причиною попередніх фінансових криз було, зокрема, недостатнє регулювання транскордонної діяльності, то кризі 2007–2008 роках передувала певна дерегуляція щодо діяльності фінансових установ, яка здійснювалася на фоні ускладнення фінансових послуг та фінансових інструментів. Поширення високодохідних і відповідно ризикових фінансових інновацій послабило здатність фінансових установ до управління ризиками, що сприяло накопиченню ризиків в фінансовій системі.

Глобальний характер фінансової кризи 2007–2008 років згуртував держави, учасників ринків і науковців для формування нових підходів до регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ. Цілком зрозуміло, що маючи певний досвід виходу із кризи 30-х років XX ст., вихід з нової кризи почався із сплеску інтересу до кейнсіанської теорії. Прихильники оновленої кейнсіанської теорії [3] закликали використати монетарну політику для стабілізації та у відповідь на інфляційні зміни ефективно застосовувати центральним банком коректувальні заходи щодо номінальної процентної ставки.

З часу настання світової фінансової кризи керівники країн G-20 неодноразово проводили саміти, на яких приймались складні та важливі для світової економіки рішення, що стосувалися фіскальних заходів для стимулювання внутрішнього попиту, діяльності міжнародних та міждержавних організацій (Світового банку, Міжнародного валютного фонду, ЄС, ООН, і Форуму фінансової стабільності), удосконалення діяльності уповноважених наглядових органів країн та створення нових стандартів регулювання фінансових установ. Перші важливі рішення з питань розробки рекомендацій урядам країн з подолання наслідків світової фінансової кризи та визначення шляхів подальшого розвитку світового фінансового сектору були прийняті за результатами саміту 2008 року у Вашингтоні, зокрема, визначено п'ять напрямів реформ для укріплення фінансових ринків та регуляторних режимів для упередження майбутніх криз [4]:

1) підвищення прозорості та підзвітності на фінансових ринках, в тому числі шляхом розкриття інформації про складні фінансові продукти;

2) посилення належного регулювання шляхом зміцнення регуляторних режимів, пруденційного нагляду та управління ризиками;

3) забезпечення цілісності фінансових ринків шляхом посилення захисту інвесторів та споживачів, а також сприяння обміну інформацією між уповноваженими органами держав;

4) посилення міжнародної співпраці шляхом удосконалення регуляторної бази для посилення координації та співпраці національних уповноважених органів;

5) укріплення спроможності та підвищення легітимності і ефективності міжнародних фінансових інститутів, в тому числі шляхом їх реформування.

Для реалізації останнього напряму в Лондоні під час саміту 2009 року принциповим рішенням було створення Ради з фінансової стабільності (Financial Stability Board – FSB) як наступника Форуму фінансової стабільності. FSB, що базу-

ється у Банку міжнародних розрахунків, забезпечив складання і регулярне оновлення списків системоутворюючих банків і страхових компаній, до яких пред'являються підвищені вимоги по стійкості і надійності, а також застосовуються посилені заходи нагляду за їх діяльністю.

Рішення щодо спільного підвищення регуляторних банківських стандартів та обмеження необґрунтовано високих виплат топ-менеджерам було прийнято за результатами саміту G 20 2009 року у Пітсбургу. На Сеульському саміті 2010 року були обговорені нові вимоги до банків та до нових пруденційних нормативів, які були розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків. Необхідність забезпечення поступових змін курсу валют та утримання від знецінення національних валют була затверджена у «Сеульському консенсусі». Розробку спеціального антикризового плану для кожної великої банківської установи та більш інтенсивний нагляд за їх фінансовим станом було схвалено за результатами саміту 2011 року в Парижі.

Для цілей нашого дослідження важливо зазначити, що країни ЄС прийняли також рішення щодо реформування фінансової системи Європейського Союзу. Окрім існуючої системи наддержавного регулювання діяльності фінансових установ і фінансових ринків для усунення недоліків пруденційного нагляду було запропоновано створення нової Європейської системи фінансового нагляду (European System of Financial Supervisors, далі – ESFS).

З 2011 року в ЄС запрацювали чотири нові загальноєвропейські регуляторно-наглядові органи: Європейський орган щодо цінних паперів та ринків (European Securities and Markets Authority, далі – ESMA); Європейська орган щодо страхування та пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority, далі – EIOPA); Європейський орган щодо банківської діяльності (European Banking Authority, далі – EBA). Крім того, було створено Європейську раду по фінансовим ризикам (European Systemic Risk Board, далі – ESRB), яка для запобігання системних ризиків відповідає за макропруденційний нагляд за фінансовою системою ЄС. ESRB є органом макропруденційного нагляду за фінансовою системою ЄС загалом, що здійснює моніторинг та оцінку ризиків з метою підтримання стабільності фінансової системи на макрорівні. ESRB забезпечує попередження про системні ризики на ранній стадії їх виникнення і, за потреби, розробляє рекомендаційні заходи як загальноєвропейським, такі національним державним регуляторам щодо боротьби із цими ризиками. З 2013 року Європейському центральному банку було передано наглядові повноваження за діяльністю банків, які є найбільш значущими для фінансового ринку ЄС.

Зараз важко робити висновки, чи будуть запропоновані реформи щодо системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ здатні попередити і подолати майбутні економічні кризи. Одні дослідники вважають, що затяжні правила, введені після фінансової кризи 2007 року, перешкоджають економічному зростанню [5], інші – підтримують посилення нагляду за ризиками фінансових установ на тій підставі, що саме дерегулювання діяльності фінансових установ та послаблення нагляду призвело до фінансової кризи [6].

На наш погляд, принциповою відмінністю між інтересами ринку і контролюючих державних органів є як раз відношення до ризиків. Бізнес – інтереси фінансових установ спрямовані на пошук найбільш прибуткових, а відповідно і ризикових інвестиційних операцій. Натомість, інтереси держави полягають у забезпеченні стабільності, а, відповідно, у мінімізації ризиків. Однак, між цими різноспрямованими інтересами знаходяться інтереси щодо економічного розвитку суспільства. Чим більше зарегульованість діяльності, тим менше інтерес приватного капіталу, що зумовлює появу регресних процесів, і навпаки, чим менше зарегульованість – тим більший інтерес для приватних інвестицій, однак ризики при цьому суттєво ростуть.

Ризик завжди буде частиною нашого життя, сповненого невизначеністю щодо майбутнього. Можна намагатися уникнути ризику чи зменшити його ймовірність, але повністю виключити ризик з життя неможливо, навіть, якщо для досягнення цієї мети запрошується держава. Важливою є думка С. Пелцмана [7], який зазначав, що системи, розроблені для зниження ризику, породжують стимули для збільшення ризику. Дослідник також обґрунтував, що спроби держави збільшити безпеку шляхом певних норм регулювання викликають зниження безпеки і обумовлюють необхідність у створенні нових норм регулювання. Тому, на наш погляд, сумнівним може бути прагнення досягти ефективного економічного розвитку шляхом посилення зарегульованості діяльності фінансових установ, наполегливими заборонами та обмеженнями щодо усунення ризиків в їхній діяльності.

Не приймаючи безпосередньої участі у наданні фінансових послуг, досить важко передбачити «ззовні» у нормативно-правових актах всі можливі ризики у діяльності фінансових установ. Саме тому держави при розробці заходів щодо розвитку системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ все більше почали покладатися на рекомендації практиків і спеціалістів, об’єднаних у фахові самоконтролюючі організації. За цим підходом в ЄС здійснюється розробка більшості рекомендацій і нормативно-правових актів щодо регулювання діяльності фінансових установ.

Доцільно констатувати, що фінансова криза 2007–2008 років привела до принципових змін

у системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ. Суттєві зміни стосувалися міждержавної взаємодії, запровадження пруденційного нагляду та удосконалення системи оцінки ризиків у діяльності фінансових установ. Але, на нашу думку, найбільш важливими заходами щодо можливого запобігання у подальшому кризовим явищам була зміна в структурі ЄС і перехід від регуляторно-консультаційних до наддержавних регуляторно-наглядових органів щодо ринків фінансових послуг. У результаті проведеного дослідження доцільно зазначити, що зміни у системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ відбувалися внаслідок суттєвих загострень у соціально-економічному житті країн.

Еволюційні трансформації у системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ можна умовно розділити на п'ять етапів, у кожному з яких удосконалювалися методи і форми регулювання, а також змінювалася інституційна структура організації цього процесу (табл. 1).

Наведені вище результати дослідження еволюційного розвитку механізмів регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ дозволяють зазначити, що такий розвиток характеризується формуванням різноманітних і багато в чому суперечливих теоретичних концепцій щодо ролі держави і ринкових структур у цьому процесі. Різноманіття економічного життя та соціальних процесів, що відбуваються в державах і світі зумовлюють складність та суперечливість досліджуваних явищ. Різниця у сталих традиціях, методах, формах і особливостях впливу держави на економічні процеси, готовність суспільства сприймати державне втручання в економічні процеси і головне складність, значна кількість учасників і багатофакторність такої системи обумовлюють причину того, що поки не винайдено загальноприйнятої теорії і дієвого універсального для всіх країн механізму, який був би здатний не тільки вирішити численні проблеми та долати кризові економічні явища.

Таблиця 1

Еволюційні трансформації у системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ

Регуляторні норми та формування інституційного забезпечення регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ	До другої пол. XIX ст.	З 2 пол. XIX ст. до кризи 30-х років XX ст.	З 30-х до 50-х років XX ст.	З 50-х років XX ст. до кризи 2007 року	Після кризи 2007 року
Загальні правові норми, що врегульовували відносин між надавачем і споживачем фінансової послуги	→	→	→	→	→
Спеціальні регуляторні норми щодо створення та діяльності фінансової установи.		→	→	→	→
Створення спеціальних національних наглядових державних органів та об'єднань самоконтролю			→	→	→
Створення міжнародних консультаційних і фінансових організацій (підготовка спільних рекомендаційних документів щодо регулювання фінансових установ)				→	→
Створення міжнародних самоконтролюючих організацій з розробки міжнародних норм щодо діяльності фінансових установ				→	→
Створення міжнародних консультаційних об'єднань наглядових уповноважених органів				→	→
Створення Європейського Союзу із єдиними наддержавними регуляторними і судовими органами та єдиною валютною системою				→	→
Започаткування неформальних консультаційних форумів G-7 і G-20				→	→
Посилення пруденційного нагляду та удосконалення системи оцінки ризиків у діяльності фінансових установ					→
Запровадження макропруденційного нагляду					→
Створення Ради з фінансової стабільності					→
Створення в ЄС наддержавних регуляторно-наглядових ESMA, EIOPA, EBA, ESRB та передача наглядових повноважень Європейському центральному банку.					→

Доцільно зазначити, що формування оптимальної пропорції розподілу державного управління економічними процесами і методів самоуправління було актуально за всіх часів існування соціуму. Розвиток відносин між державою та учасниками ринків фінансових послуг відповідав прогресу розвитку суспільства, а погляди науковців на розподіл повноважень щодо регулювання і нагляді за діяльністю фінансових установ змінювалися під впливом динаміки розвитку ринків фінансових послуг.

Виникнення негативних чинників у діяльності фінансових установ у сучасному глобалізованому інформаційному суспільстві мають мультиплікативний ефект для всієї світової економіки, рівень впливу якого зростатиме і надалі. Періодичні фінансово-економічні кризові явища кожний раз вимагають перегляду і винайдення нових способів, форм і методів регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ. Однак таке епізодичне реформування системи регулювання і нагляду призводить до неготовності суспільства протистояти новим викликам і загрозам.

Висновки і подальші перспективи в цьому напрямку. За результатами наведеного вище дослідження доцільно дійти висновку, що необхідність подолання кризових явищ приводила до перегляду регуляторних та наглядових функцій, що зумовило трансформацію загального регулювання у спеціальні закони та створення наглядових державних органів, що співпрацювали з організаціями самоконтролю учасників ринку. Заходи щодо подолання економічних негараздів у повоєнні часи призвели до розширення міждержавних економічних зв'язків, які обумовили подальші інституційні зміни в системі регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ. Централізація фінансових ринків та необхідність розроблення та впровадження стандартизованих норм і правил надання транскордонних фінансових послуг обумовила започаткування регуляторних міжнародних об'єднань фінансових установ. Необхідність уніфікації законодавчих норм та забезпечення взаємодії між уповноваженими органами держав обумовила створення цими органами міждержавних консультаційних організацій. Об'єднувальні процеси призвели до появи наддержавних законодавчих органів ЄС, які забезпечили уніфікацію регулювання діяльності фінансових установ в ЄС. Нові кризові проблеми стимулювали посилення міждержавної взаємодії між наглядовими органами та призвели до формування в ЄС системи наддержавних регуляторно-наглядових органів. Важливо запропонувати парадигму подальшої побудови системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ на основі дієвої взаємодії між наглядовими державними органами та організаціями самоконтролю учасників ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Milton Friedman. A Theoretical Framework for Monetary Analysis. The Journal of Political Economy. The University of Chicago Press. Vol. 78, No. 2. 1970. pp. 193–238.

2. Clement P. The term «macroprudential»: origins and evolution. BIS Quarterly Review, part 6, March 2010. 9 p.

3. Chari V., Kehoe P., McGrattan E. New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis. Federal Reserve Bank of Minneapolis. Working Paper № 664. July 2008, 35 p. URL: https://www.minneapolisfed.org/research/wp/wp664.pdf (Дата звернення: 18.03.2019).

4. Declaration Summit on financial markets and the World economy. Washington. G-20. 2008. URL: http://www.un.org/ga/president/63/commission/declarationG20.pdf (Дата звернення: 18.03.2019) (Дата звернення: 19.03.2019).

5. Moreno K. Regulatory Environment Has More Impact on Business Than the Economy, Say U.S. CEOs. 12.08.2014. Forbes. URL: https://www.forbes.com/sites/forbesinsights/2014/08/12/regulatory-environment-has-more-impact-on-business-than-the-economy-say-u-s-ceos/#6b00de2a684d (Дата звернення: 19.03.2019).

6. Baily M., Swagel P., Klein A., Breaking the Impasse on Dodd-Frank 24.07.2014. The Brookings Institution. Washington. URL: https://www.brookings.edu/opinions/breaking-the-impasse-on-dodd-frank/ (Дата звернення: 20.03.2019).

7. Peltzman S. The Effects of Automobile Safety Regulation. Journal of Political Economy. The University of Chicago Press. Vol. 83, No. 4. 1975. pp. 677–726.

REFERENCES:

1. Milton Friedman. A Theoretical Framework for Monetary Analysis. The Journal of Political Economy. The University of Chicago Press. Vol. 78, No. 2. 1970. pp. 193–238.

2. Clement P. The term «macroprudential»: origins and evolution. BIS Quarterly Review, part 6, March 2010. 9 p.

3. Chari V., Kehoe P., McGrattan E. New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis. Federal Reserve Bank of Minneapolis. Working Paper № 664. July 2008, 35 p. URL: https://www.minneapolisfed.org/research/wp/wp664.pdf (Дата звернення: 18.03.2019).

4. Declaration Summit on financial markets and the World economy. Washington. G-20. 2008. URL: http://www.un.org/ga/president/63/commission/declarationG20.pdf (Дата звернення: 18.03.2019) (Дата звернення: 19.03.2019).

5. Moreno K. Regulatory Environment Has More Impact on Business Than the Economy, Say U.S. CEOs. 12.08.2014. Forbes. URL: https://www.forbes.com/sites/forbesinsights/2014/08/12/regulatory-environment-has-more-impact-on-business-than-the-economy-say-u-s-ceos/#6b00de2a684d (дата звернення: 19.03.2019).

6. Baily M., Swagel P., Klein A., Breaking the Impasse on Dodd-Frank 24.07.2014. The Brookings Institution. Washington. URL: https://www.brookings.edu/opinions/breaking-the-impasse-on-dodd-frank/ (Дата звернення: 20.03.2019).

7. Peltzman S. The Effects of Automobile Safety Regulation. Journal of Political Economy. The University of Chicago Press. Vol. 83, No. 4. 1975. pp. 677–726.

Khoruzhyi Sergii
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student
Higher State Educational Institution «Banking University»

EVOLUTION OF APPROACHES TO REGULATION AND SUPERVISION OF FINANCIAL INSTITUTIONS

The purpose of the article. The purpose of the article is to study the patterns of evolutionary development of approaches to regulation and supervision of the activities of financial institutions.

Methodology. Author uses the methodological approach of global evolutionism.

Results. As a result of the study, author notes that changes in the system of regulation and supervision of the activities of financial institutions occurred as a result of significant exacerbations in the socio-economic life of countries. The need to overcome the crisis has led to the revision of regulatory and supervisory functions, which led to the transformation of general regulation into special laws and the creation of supervisory authorities that co-operated with self-monitoring organizations of market participants.

Evolutionary transformations in the system of regulation and supervision of the activities of financial institutions have been classified into five stages, each of which improved the methods and forms of regulation, and also changed the institutional structure of the organization of this process. Up to the second half of the nineteenth century: authorities established the general regulatory rules governing the relationship between the provider and the consumer of financial services and the use of coercion in the event of conflicts between them. Before crisis of 1930s: development of special regulatory norms for the establishment and operation of a financial institution and establishment of central banks. After the crisis of 1930s: strengthening of state influence on economic processes to optimize the use of limited opportunities for market self-governance, which led to the establishment of special regulations and the improvement of countries' institutional capacity through the creation of special state bodies for overseeing the activities of financial institutions and centralization of institutions of market self-government. After Second World: in order to stimulate the development of financial institutions, an institutional support for the process of regulating economic processes on the global level was introduced through the creation of international advisory and financial organizations, international self-regulatory organizations for the development of international norms on the activities of financial institutions and the establishment of international advisory associations of supervisory authorities. In addition, this period had seen creation of the European Union with the single supranational regulatory and judicial authorities alongside with implementation of a single currency system and establishment of the informal consultative forums G-7 and G-20. After the crisis in 2007: macro prudential supervision was introduced alongside with strengthening of the prudential supervision methodology. Parallel to these multiple improvements were made to the risk assessment system of the activities of financial institutions. Multiple countries introduced Financial Stability Boards and the EU members created a system of a supra-national regulatory organizations.

Practical implications. The paper draws attention to the fact that emergence of negative factors in the activities of financial institutions in the modern globalized information society have a multiplicative effect for the entire world economy, and the level of this influence will continue to grow.

Value/originality. The paper researches the necessity of forming new approaches in regulation and supervision of financial institutions activity, ensuring effective interaction between supervisory state authorities and self-monitoring organizations of market participants.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF ASSESSMENT AND ANALYSIS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658.1

Чемчикаленко Р.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Майборода О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Линьова А.С.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення системи управління фінансовою стійкістю підприємства, в тому числі підсистеми її оцінки та аналізу. На основі використання еволюційного підходу до описання господарюючих систем обґрунтовано власне бачення визначення сутності терміну «фінансова стійкість підприємства». Запропоновано класифікацію ознак фінансової стійкості з виділенням поточної та довгострокової стійкості. Проаналізовано методичний інструментарій оцінки та аналізу фінансової стійкості підприємства. Виділено чотири групи методів оцінки фінансової стійкості – за допомогою розрахунку абсолютних, відносних та комплексних показників і за допомогою визначення типу фінансової стійкості агрегатним методом. Обґрунтовано необхідність зменшення кількості використовуваних показників так, щоб не відбувалося їх дублювання та оціночною системою охоплювалося як поточна, так і довгострокова фінансова стійкість.

Ключові слова: *оцінка, аналіз, фінансова стійкість, ознаки стійкості, підприємство, показники оцінки.*

В статье обоснована необходимость совершенствования системы управления финансовой устойчивостью предприятия, в том числе подсистемы ее оценки и анализа. На основе использования эволюционного подхода к описанию хозяйствующих систем обосновано собственное видение определения сущности термина «финансовая устойчивость предприятия». Предложена классификация признаков финансовой устойчивости с выделением текущей и долгосрочной устойчивости. Проанализирован методический инструментарий оценки и анализа финансовой устойчивости предприятия. Выделены четыре группы методов оценки финансовой устойчивости – с помощью расчета абсолютных, относительных и комплексных показателей и с помощью определения типа финансовой устойчивости агрегатным методом. Обоснована необходимость уменьшения количества используемых показателей так, чтобы не происходило их дублирование и оценочной системой охватывалось как текущая, так и долгосрочная финансовая устойчивость.

Ключевые слова: *оценка, анализ, финансовая устойчивость, признаки устойчивости, предприятие, показатели оценки.*

Summarizing the results of this study it should be noted that the assessment and analysis of financial sustainability of the enterprise is a very topical problem. Accordingly, under the financial stability of the enterprise it is advisable to understand such a comprehensive description of the financial condition of the companycomplex characteristics of the financial condition of the enterprise, which, by assessing the available assets and liabilities, as well as the ability and ability of management of the enterprise to effectively manage the latter allows him to exist for a long period of time with the formation of positive financial results and growth total cost of business. Such an interpretation of the essence of the phenomenon under study makes it clear to us that, firstly, financial stability is a complex multifaceted phenomenon that requires at least a complex instrumentation for its analysis, and secondly, sustainability is not only the availability of capital in monetary or material form – it is still and its ability to effectively manage against the external and internal environment, and third, financial sustainability – both current and long-term display of the efficiency of the system, etc. In turn, the system of assessing the financial sustainability of the enterprise is currently based on the calculation of absolute, relative, complex indicators and determination of the type of enterprise sustainability. The main problem of the modern system of assessing financial sustainability is its overload with duplicate indicators and concentration primarily on the quantitative assessment of the current state of the economic system. Instead, current business conditions are characterized by a high level of unpredictability and risk, requiring use along with quantitative and qualitative assessment (for example, taking into account expert opinions) and not only financial but also such general economic indicators as the state, dynamics and prospects of the company's stay in the market with taking into account both economic and socio-political, ecological, technological changes in society.

Key words: *assessment, analysis, financial stability, signs of sustainability, enterprise, evaluation indicators.*

Постановка проблеми. В умовах нестачі оборотних коштів та відсутності вільного доступу до дешевого позикового капіталу проблемі управління фінансовою стійкістю підприємства приділяється чи не найголовніша увага. Саме від забезпечення правильного співвідношення фінансових ресурсів залежить не тільки можливість самостійно приймати рішення, але й взагалі можливість функціонування будь-якого бізнесу. І значне, чи не чільне місце, в проблемі управління фінансовою стійкістю підприємства належить завданню підвищення ефективності оцінки та аналізу її рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки й управління рівнем фінансової стійкості присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців. До їх складу необхідно віднести роботи І. Романе, Т. Таффлера, У. Бівера, Є. Брігхема, Т. Коупленда, А. Долгофф, Дж. Сороса, Л. Лахтіонової, Г. Савицької, А. Поддєрьогіна, О. Філімоненкова, І. Бланка, Л. Гіляровської, О. Рудницької, В. Забродського, А. Гукової, І. Анікіна, А. Кірова, Н. Ярошевич, Є. Мниха, М. Коробова, Г. Крамаренко, Ю. Цал-Цалка, М. Федотової, Н. Мамонтової, М. Білика, В. Опаріна, Н. Притуляк, В. Родіонової, Л. Андрєєвої, В. Ковальова, А. Шеремета, В.І. Макар'євої та багатьох інших.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Проте сучасний нестабільний стан ринку та мінливість умов функціонування вітчизняного бізнесу створюють потребу як в аналізі сучасного рівня фінансової стійкості українських підприємств, встановлення глибинних причин такого

стану, так і в розробленні заходів щодо його покращення, в тому числі й методичного забезпечення щодо оцінки та аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільності та непередбачуваності розвитку економічної системи країни.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка та обґрунтування напрямів покращення методичного апарату оцінки та аналізу фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поставивши собі на меті провести дослідження особливостей оцінки та аналізу фінансової стійкості підприємства через призму еволюційного підходу до описання господарюючих систем та статистично обґрунтувавши нагальність дослідження цієї проблеми [1], ми не можемо обійти стороною проблему визначення сутності цього терміна, яка, вочевидь, і створює базис для розгляду основної проблеми – підвищення ефективності (насамперед прогностичності) методичного забезпечення визначення рівня, динаміки та закономірностей розвитку фінансової стійкості підприємства.

Необхідно відмітити, що, як і щодо більшості економічних явищ, процесів і показників, у фаховій літературі відсутня єдність розуміння сутності такого терміна, як «фінансова стійкість підприємства».

Так, зокрема, О. Вишневська розглядає фінансову стійкість як «об'єктивний фінансовий стан підприємства, коли власні кошти перевищують необоротні активи, запаси і витрати» [2, с. 4], що не тільки характеризує лише один зі станів фінансової стійкості – абсолютну стійкість – але й є доволі однобоким визначенням, оскільки характеризує лише забезпеченість підприємства власними коштами або фінансово-ресурсну сторону цієї проблеми.

Такі російські економісти, як С. Бухонова, Ю. Дорошенко, О. Бендерська, під фінансовою стійкістю розуміють «здатність підприємства зберігати нормальний фінансовий стан при несприятливих впливах факторів внутрішнього і зовнішнього середовища за рахунок оптимальної структури капіталу й активів, оптимального співвідношення між активами і джерелами їх формування, ефективного використання всіх видів ресурсів і раціональної реінвестиційної політики. Фінансова стійкість забезпечує здатність підприємства нарощувати капітал і розвиватися на розширеній основі, визначає його кредитоспроможність, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість» [3, с. 8]. У цьому визначенні, на нашу думку, вже простежується не тільки ресурсне трактування досліджуваного терміна, воно характеризує фінансову стійкість як узагальнену ознаку сукупного фінансового стану підприємства.

Не позбавленою логіки є й думка Л. Гіляровської та А. Вихарьової, котрі вважають, що поняття фінансової стійкості багатогранніше від понять «платоспроможність» і «кредитоспроможність», оскільки включає в себе оцінку різних сторін діяльності підприємства [4, с. 9].

О. Філімоненков розуміє під фінансовою стійкістю здатність об'єкта господарювання нормально функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовищ [5, с. 104].

Таким чином, основними вимірниками рівня фінансової стійкості є насамперед наявність власних коштів, структура капіталу за джерелами його походження та співвідношення окремих видів активів і пасивів поміж собою.

Відповідно, фінансова стійкість в загальному вигляді – це здатність фінансової системи підприємства протистояти збуренням внутрішньої й зовнішніх систем підприємства. Проте таке визначення не дає розуміння того, що ще, коли і як треба відстежувати для оцінки й аналізу стану фінансової стійкості підприємства, щоб забезпечити опір негативним впливам зовнішнього й внутрішнього середовищ.

Тому, звернувшись до існуючого теоретичного доробку в сфері оцінки й управління фінансовою стійкістю підприємства, необхідно відзначити існування й більш просунутих підходів до трактування сутності, а, відповідно, й вибору механізмів оцінки фінансової стійкості підприємства. Так, наприклад, А. Гукова, І. Анікіна та А. Кіров виділяють щонайменше ресурсно-факторний і підхід, заснований на очікуваннях [6, с. 76–78]. При цьому вони відзначають, що оцінка рівня фінансової стійкості фірми тільки за допомогою аналізу структури джерел фінансування, як це досить часто робиться на практиці, і/або на підставі порівняльного аналізу абсолютних показників статей активу та пасиву може дати спотворені результати, що зумовлено як етапом розвитку підприємства, так і станом загальноекономічної системи; так, потреба у власному капіталі дійсно буде серйозно коливатися залежно від того, чи знаходиться підприємство у процесі створення, чи воно вже закріпилося на ринку і має особливі конкурентні переваги, функціонує економічна система в стадії розвитку чи занепаду тощо).

Важливою є й гіпотеза щодо того, що набір елементів системи управління фінансовою стійкістю і його природа не залежать від етапів розвитку економічної системи, тому єдину методологію можна використовувати для дослідження фінансової стійкості на всіх стадіях історичного розвитку економічної системи. Проте, на нашу думку, все ж таки потрібно коригувати результати аналізу залежно від стану системи й етапу розвитку підприємства, зокрема, за допомогою коригування розміру нормативів коефіцієнтів таких як, наприклад, коефіцієнт автономії, фінансового ризику, маневреності власного капіталу, структури покриття довго-

строкових вкладень, довгострокового залучення коштів, фінансової незалежності капіталізованих джерел тощо.

Із позиції вищезазначених авторів найбільш перспективною нині для вдосконалення системи управління фінансовою стійкістю фірми є теорія фінансового менеджменту в контексті менеджменту на основі очікувань (Expectations Based Management – EBM). На їхню думку, EBM відрізняється від інших управлінських концепцій тим, що вважає перевищення фактичної ефективності над очікуваною головним фактором створення вартості для акціонерів. На підтвердження своєї гіпотези вони наводять результати досліджень Т. Коупленда, А. Долгофф, Дж. Сороса, які довели, що очікування сильніше впливають на сукупний дохід акціонерів і курсову вартість акцій компанії, ніж будь-який інший показник.

Звичайно, в сучасних умовах функціонування фінансового ринку такий дієвий механізм оцінки фінансової стійкості, як моніторинг вартості акцій компанії практично недосяжний, проте сам факт того, що майбутні доходи/витрати можуть мати більше значення для рівня фінансової стійкості, ніж наявні в поточному періоді власні кошти, є серйозним проривом у розумінні сутності досліджуваного явища.

Цікавим є й підхід до трактування сутності фінансової стійкості, запропонований А. Грачовим. Так, цей автор відзначає, що фінансова стійкість підприємства має багатогранну природу й найчастіше розглядається одночасно з декількох ракурсів, зокрема як:

– стабільна робота підприємства тільки в поточному періоді (здатність підприємства здійснювати основні та інші види діяльності, здатність суб'єкта функціонувати і розвиватися, певний стан рахунків підприємства);

– стабільна робота підприємства в перспективі (ефективні вкладення в активи, забезпеченість фінансовими ресурсами, інвестиційна привабливість за допустимого рівня ризику);

– здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями (повне та своєчасне погашення боргів і зобов'язань в зазначені терміни, відсутність простроченої заборгованості, гарантована платоспроможність);

– достатність джерел фінансування (забезпечення безперервності своєї діяльності, наявність власних оборотних коштів, постійна наявність в необхідних розмірах коштів, стан грошових ресурсів, ступінь залежності від кредиторів);

– показник оцінки фінансового стану підприємства (власні оборотні кошти, співвідношення між власними і позиковими засобами) [7, с. 390].

Відповідно ним розмежовується одночасно щонайменше три підходи до трактування сутності фінансової стійкості підприємства – як властивість платоспроможності підприємства, як характеристика фінансового стану і як вид динамічної оцінки фінансового стану підприємства.

Таким чином, підсумовуючи думки всіх вищезазначених авторів, можна запропонувати визначення фінансової стійкості підприємства як комплексної характеристики фінансового стану підприємства, комплексної характеристики фінансового стану підприємства, яка за рахунок оцінки наявних активів і пасивів, а також здатностей і можливостей менеджменту підприємства ефективно управляти останніми дає йому змогу існувати тривалий період часу з формуванням позитивних фінансових результатів і зростанням сукупної вартості бізнесу.

У зв’язку з таким трактуванням фінансової стійкості підприємства виникає необхідність розмежування механізмів оцінки поточної й довгострокової фінансової стійкості, аналізу можливості виконувати свої зобов’язання перед контрагентами як елементу моніторингу фінансової стійкості і таких характеристик підприємства, як плато- та кредитоспроможність, а також врахування зовнішніх і внутрішніх чинників, які зумовлюють зміну очікувань щодо фінансового стану підприємства, а отже, і рівня його фінансової стійкості.

Проте насамперед необхідно визначитися із переліком ознак фінансової стійкості підприємства. І, зваживши на існування щонайменше двох типів фінансової стійкості – поточної та перспективної (довгострокової) – спробуємо розподілити їх за цими ознаками (табл. 1).

Звичайно, все, що відноситься до забезпечення поточної, беззаперечно можна віднести й до ознак (вимог) щодо досягнення довгострокової фінансової стійкості підприємства. Відповідно, ці ознаки й генерують вимоги до формування механізму та інструментів оцінки й аналізу фінансової стійкості підприємства в поточному та довгостроковому періоді.

Враховуючи такий доволі розгорнутий (проте далеко не виключний) перелік ознак фінансової стійкості, не дивно, що й інструментарій такої оцінки є доволі численним. Водночас, з одного боку, керуючись роботами У. Ешбі та С. Біра [8; 9], які відзначали, що різноманіття управляючої системи має відповідати різноманіттю системи, якою управляють, а з іншого, враховуючи пропозиції Р. Каплана і Д. Нортона [10] щодо обмеження кількості показників, що піддаються аналізу, ми доходимо висновку про необхідність обмеження використовуваних інструментів аналізу (за рахунок усунення дублювання) за умови одночасного розкриття всіх характеристик досліджуваного явища.

Взагалі ж у практиці класичного фінансового аналізу з метою визначення рівня фінансової стійкості підприємства використовують чотири групи методів:

Таблиця 1

Ознаки фінансової стійкості підприємства

Ознаки поточної фінансової стійкості	Ознаки довгострокової фінансової стійкості
Платоспроможність Кредитоспроможність Забезпеченість підприємства власним капіталом Забезпеченість запасів і витрат стабільними джерелами фінансування Оптимальне співвідношення власного й позикового (залученого) капіталу Вільне маневрування грошовими коштами Низький рівень підприємницького ризику	Ефективне формування, розподіл й використання фінансових ресурсів для розвитку підприємства та розширеного відтворення Безперебійний процес виробництва й реалізації продукції Перевищення доходів над витратами Перевищення притоку грошових коштів над їх відтоком Позитивні сподівання щодо розвитку ринку функціонування та місця досліджуваного підприємства на ньому Гнучкий, професійний та продуктивний менеджмент Наявність ефективної системи збалансування інтересів стейкхолдерів Наявність та систематичне використання системи бюджетування діяльності підприємства Зрозумілість та доступність місії та задач підприємства

Джерело: власна розробка авторів

1) розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості (власного оборотного чи робочого капіталу, обсягу прибутку та маржинального доходу тощо). При цьому, на нашу думку, цей перелік можна було би покращити за рахунок усунення необхідності розрахунку маржинального доходу, оскільки цей показник далі є складником коефіцієнта, який характеризує питому вагу запасу фінансової міцності, а натомість доцільно було би використати показник доданої вартості, оскільки саме він і характеризує можливість забезпечення позитивних фінансових результатів у довгостроковій перспективі. Також цю групу показників доцільно було б урізноманітнити за рахунок таких кількісних і якісних показників, як частка ринку, займана підприємством, темп приросту ринку в попередні три роки, експертна оцінка напряму і темпів розвитку ринку, оскільки саме ці показники можуть бути використані для оцінки довгострокової фінансової стійкості підприємства;

2) розрахунок фінансових коефіцієнтів. Нині в процесі оцінки фінансової стійкості традиційно використовується до двох десятків показників. Серед коефіцієнтів фінансової стійкості найбільш вживаними є коефіцієнти автономії, фінансової залежності, фінансового ризику, маневреності власного капіталу, структури покриття довгострокових вкладень, довгострокового залучення коштів, фінансової незалежності капіталізованих джерел, порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості, виробничого, фінансового та виробничо-фінансового левериджу (важеля), ефекту фінансового левериджу тощо.

Більшість із вищевказаних показників характеризують поточну фінансову стійкість підприємства. При цьому перші чотири дублюють один одного й характеризують структуру капіталу за джерелами його походження, а наступні три – за часом використання капіталу. Поріг рентабельності значно корелює із запасом фінансової стійкості. Відповідно, напевне, немає сенсу розраховувати всі дев'ять показників, коли ту саму інформацію можна отримати від розрахунку, наприклад, коефіцієнту автономії, фінансової незалежності капіталізованих джерел та запасу фінансової стійкості. Практично так ж ситуація з різного роду важелями. І, на нашу думку, з метою скорочення кількості показників, а отже, трудомісткості й зниження «розмитості» інформації варто розраховувати лише виробничо-фінансовий та ефект фінансового левериджу.

Також варто зауважити, що деякі фахівці [11] вважають за потрібне й розрахунок таких показників, як рентабельність продажів, коефіцієнти загальної капіталовіддачі, оборотності запасів, дебіторської заборгованості, періоду оборотності, зносу та оновлення основних засобів, покриття, проміжної та абсолютної ліквідності, які беззаперечно впливають на фінансову стійкість, проте не є спеціалізованими інструментам для оцінки й аналізу такої ознаки фінансового стану підприємства, як його фінансова стійкість.

Також такий автор, як М. Баррі, з метою оцінки фінансової стійкості підприємства розраховувати маржинальний дохід, питома вага маржинального доходу, критичний обсяг продажів, запас фінансової міцності, питома вага запасу фінансової міцності [11, с. 3], тоді як вистачило б лише останнього показника;

3) розрахунок комплексного (інтегрального) показника. Останнім часом особливого поширення набула тенденція до узагальнення розрізненої інформації з допомогою побудови комплексних показників. Не оминула ця тенденція й проблеми оцінки та аналізу фінансової стійкості підприємства. Причому в літературі пропонуються різні варіанти таких показників. Однією з найрозповсюдженіших є ідея використання дискримінантних моделей, використовуваних для виявлення прихованого банкрутства (зокрема дво- і п'ятифакторних моделей Альтмана, Бівера, Спригейта, Ліса, Таффлера, Фулмера, Іркутської

державної економічної академії, Терещенка та ін.). Однак, знову ж таки, ці моделі розроблялися з іншою метою і, по-суті, дублюють одна одну, що суперечить нашим вимогам щодо лаконічності та всеосяжності діагностичної моделі оцінки й аналізу фінансової стійкості підприємства.

Натомість існують пропозиції й щодо використання спеціалізованих комплексних моделей оцінки саме фінансової стійкості. Так, раніше нами пропонувався механізм розрахунку цього показника [12], проте його призначенням було не визначення поточного стану, а лише оцінка динаміки фінансової стійкості підприємства. При цьому модель мала такий вигляд:

$$Фс = \frac{(1 + 2Кдп + Звок + \frac{1}{Кзс} + Крв + Кпа)^1}{(1 + 2Кдп + Звок + \frac{1}{Кзс} + Крв + Кпа)^0} - 1, \quad (1)$$

де $Кдп^1$, $Кдп^0$ – коефіцієнт довгострокового залучення коштів у звітному та попередньому періодах;

$Звок^1$, $Звок^0$ – коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними оборотними коштами у звітному та попередньому періодах;

$Кзс^1$, $Кзс^0$ – коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів у звітному та попередньому періодах;

$Крв^1$, $Крв^0$ – коефіцієнт реальної вартості майна;

$Кпа^1$, $Кпа^0$ – коефіцієнт постійного активу.

Критерії оцінки цього показника такі: якщо Фс > 0, то це свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства; якщо Фс < 0, то це свідчить про зниження фінансової стійкості підприємства.

Дещо інше бачення, засноване на використанні методу згорток, запропонувала в своєму дослідженні Е. Ісаєва [13, с. 11]. Запропонований нею агрегований показник визначається для встановлення фінансової стійкості підприємства за формулою:

$$AGFfse = \sum ki * di, \quad (2)$$

де AGFfse – агрегований показник, який характеризує ступінь інтенсивності фінансової стійкості підприємства;

ki – числове значення (бал) і-го показника (коефіцієнта);

di – питома вага і-го показника (коефіцієнта).

На жаль, з автореферату Е. Ісаєвої незрозуміло, які саме коефіцієнти складуть основу даної моделі. Також доречним було б використання нормалізованих значень показників (оскільки в такій моделі можна було б об'єднати різні за одиницями виміру показники) й обґрунтування саме адитивної, а не мультиплікативної форми комплексної моделі. Проте сам підхід однозначно має право на життя;

4) визначення типу фінансової стійкості підприємства з використанням агрегатного підходу. Суть цього методу полягає у визначенні достатності чи недостатності коштів для формування запасів підприємства.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство стає на межі банкрутства.

Проте цей метод не позбавлений такого недоліку, як статичність оцінки й обмеженість його використання для визначення перспективної фінансової стійкості підприємства. Як вирішення такого недоліку в роботі Е. Ісаєвої запропоновано враховувати також стабільність та однорідність фінансової стійкості. Відповідно стабільність типу фінансової стійкості запропоновано визначати з допомогою розрахунку відсотка періодів, у яких зберігається тип фінансової стійкості щонайменше за п'ять останніх років. Причому якщо в 66,6% і більше з оцінюваних звітних років ідентичний тип стійкості, то пропонується вважати, що підприємству характерна стабільна стійкість. Ще однією ознакою стабільності є варіація кожного з коефіцієнтів фінансової стійкості в межах не більше 33,3%. На нашу ж думку, ці коефіцієнти характеризують перспективну фінансову стійкість і мають право бути включеними до загальної оціночної системи довгострокової фінансової стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи результати цього дослідження, необхідно відзначити, що оцінка та аналіз фінансової стійкості підприємства є вкрай актуальною проблемою. Основу вирішення проблеми осучаснення системи оцінки та аналізу фінансової стійкості неможливо реалізувати без уточнення самої сутності цього терміна та його ознак. Відповідно, під фінансовою стійкістю підприємства доцільно розуміти таку комплексну характеристику фінансового стану підприємства, яка за рахунок оцінки наявних активів і пасивів, а також здатностей і можливостей менеджменту підприємства ефективно управляти останніми дає йому змогу існувати тривалий період часу з формуванням позитивних фінансових результатів і зростанням сукупної вартості бізнесу. Таке

трактування сутності досліджуваного явища дає нам зрозуміти, що, по-перше, фінансова стійкість – складне багатогранне явище, яке потребує не менш складного інструментарію його аналізу, по-друге, стійкість – це не тільки наявність капіталу в грошовій чи матеріальній формі – це ще й вміння ним ефективно розпоряджатися з урахуванням протидії зовнішнього й внутрішнього середовища, по-третє, фінансова стійкість – як поточне, так і довгострокове відображення ефективності функціонування системи тощо.

Система оцінки фінансової стійкості підприємства наразі заснована на розрахунку абсолютних, відносних, комплексних показників і визначення типу стійкості підприємства. Основною проблемою сучасної системи оцінювання фінансової стійкості є її перевантаженість дублюючими показниками і зосередженість передусім на кількісній оцінці поточного стану економічної системи. Натомість нинішні умови функціонування бізнесу характеризуються високим рівнем непередбачуваності й ризику, що вимагає використання поряд із кількісною ще й якісну оцінку (наприклад, урахування думок експертів) і не тільки фінансових, але й таких загальноекономічних показників, як стан, динаміка і перспективи перебування підприємства на ринку з урахуванням як економічних, так і соціально-політичних, екологічних, технологічних змін у суспільстві. Також конче необхідне обмеження кількості використовуваних показників не більш як двома десятками, але які мають відображувати не тільки поточну, але й довгострокову стійкість підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий Ю.М., Чемчикаленко Р.А., Берегович В.Р. Оцінка стану фінансової стійкості вітчизняних підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск № 23. С. 465–469.

2. Вишневская О.В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику. Финансовый менеджмент. 2004. № 3. С. 3–8.

3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Бендерская О.Б. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия. Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 7 (22). С. 7–12.

4. Гиляровская Л.Т., Вихарева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. Санкт-Петербург. Питер. 2003. 250 с.

5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібн. Київ. Вид-во «Ніка-Центр». 2002. 359 с.

6. Гукова А.В., Аникина И.Д., Киров А.В. Механизм управления финансовой устойчивостью фирмы в контексте ресурсно-факторного похода. Финансовый журнал. 2013. № 2. С. 75–84.

7. Грачев А.В. Концепция динамической оценки финансовой устойчивости предприятия. Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3. С. 390–397.

8. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. Москва. Наука, 1975. 427 с.

9. Бир С. Мозг фирмы. Москва. Радио и связь. 1993. 416 с.

10. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва. Олимп-Бизнес. 2003. 320 с.

11. Барри М.М. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации. Мир науки. 2015. Выпуск 2. URL: http://mir-nauki.com (дата звернення: 23.06.2019).

12. Косарева І.П., Сукрушева Г.О., Височіна Л.В., Полупан П.М. Фінансовий аналіз / за ред. Чемчикаленка Р.А. Харків: ХІФ УДУФМТ, 2015. 172 с.

13. Исаева Э.В. Соврешенствование оценки и управления финансовой устойчивостью предприятия: автореф. дис.… канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»; ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет». Йошкар-Ола, 2012. 22 с.

REFERENCES:

1. Velykyi Yu.M., Chemchykalenko R.A., Berehovych V.R. (2018) Otsinka stanu finansovoi stiikosti vitchyznianykh pidpryiemstv [Assessment of the financial sustainability of domestic enterprises]. *Global and national problems of the economy*, vol. 23, pp. 465–469.

2. Vishnevskaya O.V. (2004) Kontrol' finansovoy ustoychivosti i tekushchey likvidnosti predpriyatiya po unifitsirovannomu grafiku [Control of financial stability and current liquidity of the enterprise according to a unified schedule]. *Financial management*, vol. 3, pp. 3–8.

3. Bukhonova S.M., Doroshenko Yu.A., Benderskaya O.B. (2004) Kompleksnaya metodika analiza finansovoy ustoychivosti predpriyatiya [Comprehensive methodology for analyzing the financial sustainability of an enterprise]. *Economic analysis: theory and practice*, vol. 7, no. 22, pp. 7–12.

4. Gilyarovskaya L.T., Vikhareva A.A. (2003) Analiz i otsenka finansovoy ustoychivosti kommercheskogo predpriyatiya. [Theory of Business Analysis]. St. Petersburg; Peter. (in Russian)

5. Filimonenkov O.S. (2002) Finansy pidpryiemstv [Business Finance]. Kiev; Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

6. Gukova A.V., Anikina I.D., Kirov A.V. (2013) Mekhanizm upravleniya finansovoy ustoychivost'yu firmy v kontekste resursno-faktornogo pokhoda [The mechanism of management of the financial sustainability of the company in the context of the resource-factor approach]. *Financial journal*, vol. 2, pp. 75–84.

7. Grachev A.V. (2012) Kontseptsiya dinamicheskoy otsenki finansovoy ustoychivosti predpriyatiya [The concept of dynamic assessment of the financial sustainability of the enterprise]. *Audit and financial analysis*, vol. 3, pp. 390–397.

8. Eshbi U.R. (1975) Vvedenie v kibernetiku. [Introduction to Cybernetics]. Moscow; The science. (in Russian)

9. Bir S. (1993) Mozg firmy. [Brain firm]. Moscow; Radio and communication. (in Russian)

10. Kaplan R.S., Norton D.P. (2003) Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu. [Balanced scorecard. From strategy to action]. Moscow; Olympus Business. (in Russian)

11. Barri M.M. (2015) Otsenka finansovoy ustoychivosti kommercheskoy organizatsii [Evaluation of financial stability of a commercial organization] Available at: URL: http://mir-nauki.com (accessed 23 June 2019).

12. Kosareva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. (2015) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kharkiv; KHIF Ukrainian State University of Finance and International Trade. (in Ukrainian)

13. Isaeva E.V. (2012) Sovreshenstvovanie otsenki i upravleniya finansovoy ustoychivost'yu predpriyatiya [Improving the assessment and management of financial sustainability of the enterprise] (PhD Thesis), Yoshkar-Ola: FGBOU VPO “Tolyatnsky State University”.

Chemchykalenko Ruslan
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Maiboroda Oleh
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Lynova Alina
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FEATURES OF ASSESSMENT AND ANALYSIS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article. The purpose of the article is to evaluate and substantiate the directions of improvement of the methodical apparatus for evaluating and analyzing the financial sustainability of the enterprise.

Methodology. This study of the features of assessment and analysis of financial sustainability of the enterprise was carried out through the prism of the evolutionary approach to the description of economic systems

Results. In turn, the basis for solving the problem of modernization of the system of evaluation and analysis of financial stability can not be realized without specifying the very essence of this term and its features. Under the financial stability of the enterprise it is advisable to understand such a comprehensive description of the financial condition of the companycomplex characteristics of the financial condition of the enterprise, which, by assessing the available assets and liabilities, as well as the ability and ability of management of the enterprise to effectively manage the latter allows him to exist for a long period of time with the formation of positive financial results and growth total cost of business. Such an interpretation of the essence of the phenomenon under study makes it clear to us that, firstly, financial stability is a complex multifaceted phenomenon that requires at least a complex instrumentation for its analysis, and secondly, sustainability is not only the availability of capital in monetary or material form – it is still and its ability to effectively manage against the external and internal environment, and third, financial sustainability – both current and long-term display of the efficiency of the system, etc.

In turn, the system of assessing the financial sustainability of the enterprise is currently based on the calculation of absolute, relative, complex indicators and determination of the type of enterprise sustainability. The main problem of the modern system of assessing financial sustainability is its overload with duplicate indicators and concentration primarily on the quantitative assessment of the current state of the economic system. Instead, current business conditions are characterized by a high level of unpredictability and risk, requiring use along with quantitative and qualitative assessment (for example, taking into account expert opinions) and not only financial but also such general economic indicators as the state, dynamics and prospects of the company's stay in the market with taking into account both economic and socio-political, ecological, technological changes in society. It is also necessary to limit the number of used indicators by no more than two dozen, but which should reflect not only the current but also the long-term sustainability of the enterprise.

Value/originality. In our work, we have reviewed the issues of improving the assessment and analysis of financial sustainability of the enterprise. This economic category faces certain analytical difficulties. The established problem issues determine the prospects for further research on the assessment and analysis of financial sustainability of the enterprise. In particular, the possibility of using both quantitative and qualitative tools for analyzing the assessment of the current and prospective state of financial sustainability of the enterprise.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE DEBT MANAGEMENT SYSTEM

УДК 336.1

Чемчикаленко Р.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Ігнатенко Р.Ю.
студент
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано переваги та недоліки наявності у підприємства дебіторської та кредиторської заборгованостей. Оцінено сучасний стан заборгованості та вплив виду сальдо заборгованості на чисті фінансові результати діяльності вітчизняних підприємств. Встановлено, що за останні шість років не тільки збільшився обсяг сальдо заборгованості, але й діаметрально змінився його тип із пасивного на активний. Обґрунтовано недостатність досліджень проблем управління саме кредиторською заборгованістю, в тому числі впливу зміни її обсягу на репутацію підприємства. Запропоновано власне бачення терміна «репутаційні витрати підприємства». Визначено принципові напрями поліпшення механізму управління кредиторською заборгованістю підприємства. Зокрема, запропоновано в процесі управління кредиторською заборгованістю використовувати організаційні й методичні прийоми і заходи щодо управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Ключові слова: *заборгованість, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, сальдо заборгованості, управління, підприємство, удосконалення.*

В статье проанализированы преимущества и недостатки наличия у предприятия дебиторской и кредиторской задолженностей. Оценено современное состояние задолженности и влияние вида сальдо задолженности на чистые финансовые результаты деятельности отечественных предприятий. Установлено, что за последние шесть лет не только увеличился объем сальдо задолженности, но и диаметрально изменился его тип от пассивного к активному. Обоснована недостаточность исследований проблем управления именно кредиторской задолженностью, в том числе влияние изменения ее объема на репутацию предприятия. Предложено собственное видение термина «репутационные издержки предприятия». Определены принципиальные направления улучшения механизма управления кредиторской задолженностью предприятия. В частности, предложено в процессе управления кредиторской задолженностью использовать организационные и методические приемы и меры по управлению дебиторской задолженностью предприятия.

Ключевые слова: *задолженность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, сальдо задолженности, управление, предприятие, совершенствование.*

The article substantiates the relevance of the study of the topic of management of accounts receivable and payables of the enterprise. The advantages and disadvantages of availability of accounts receivable and payables are analyzed. The current state of indebtedness and the effect of the type of debt balance on the net financial results of domestic enterprises activity are estimated. It is determined that in most sectors of the economy, under the condition of an active surplus, financial losses are observed, while under the condition of the passive debt balance the probability of obtaining a positive financial result is increasing. It has also been established that over the past six years, not only has the volume of debt surplus increased, but also diametrically changed its type from passive to active. The lack of research on management problems is substantiated by accounts payable, including the impact of changes in its volume on the reputation of the enterprise. Proposed own vision of the term "reputation costs of the enterprise". The necessity of a more thorough investigation of the degree of interdependence between the change in the total amount of debts and their balance on the level of reputational expenses and the expediency of improving the methodical apparatus of estimating the latter in the conditions of the functioning of domestic business has been curtailed. It is proved that due to underestimation of the problem of management of payables, special attention is required not only to the management mechanism, but also to the subsystem of estimating the impact of volume, quality and other parameters of payables on the reputation of the enterprise, and, accordingly, its level of creditworthiness and financial well-being. The basic directions of improvement of the mechanism of management of accounts payable of the enterprise are determined. In particular, in the process of managing payables, it is proposed to use organizational and methodical methods and measures for managing receivables of the enterprise. Accordingly, the necessity of developing a mechanism for determining the optimal amount of payables, monitoring the volume and quality of payables, creating specialized units or securing specific powers to minimize reputational risks from payables by existing units is substantiated.

Key words: *debt, receivables, balance of debt, accounts payable, management, enterprise, improvement.*

Постановка проблеми. Нині вирішення проблеми підвищення ефективності управління заборгованістю – чи не найскладніше завдання для будь-якого вітчизняного підприємства. В умовах тотальної нестачі обігового капіталу підвищення ефективності стягнення дебіторської заборгованості є дієвим механізмом покращення фінансового стану. Проте якщо у разі управління рівнем дебіторської заборгованості та викликаної цією проблемою нестачею оборотного капіталу розуміння нагальності цієї проблеми є більш ніж достатнім, то у разі управління кредиторською заборгованістю не все так однозначно. На практиці кредиторську заборгованість досить часто оцінюють як можливість безкоштовного користування чужим капіталом, забуваючи при цьому, що надлишкова кредиторська заборгованість та її несвоєчасне повернення – це ще й значний удар по репутації підприємства, що може коштувати йому значно дорожче, ніж залучення кредитного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При цьому варто відзначити, що окремі аспекти проблеми управління дебіторською і кредиторською заборгованостями підприємства досліджували такі зарубіжні економісти, як Е. Вілсон, М. Макмінн, Є. Хелферт, Дж.К. Ван Хорн, Е. Брігхем, Н. Бернстайн, Р. Брейлі та ін. Окремо проблеми управління дебіторською або кредиторською заборгованостями розглядалися у працях І. Бланка, В. Бочарова, Д. Горового, В. Ковальова, Л. Лігоненко, Н. Новікової, В. Смачило, А. Савіна

та ін. Одночасне дослідження проблеми управління обома заборгованостями притаманне роботам М.П. Хохлова, М.Н. Крейніної, Д. Кулаєва, Н. Лисенко, А. Ходуса, В.В. Чайникова та ін.

Проблему управління репутацією підприємства, в тому числі через призму управління кредиторською заборгованістю, досліджували Дж. Балмер, Д. Веттен, Г.Ф. Гарсія, Е. Гріффін, Р.В. да Сілва, Г. Девіс, Р. де Карвальйо, К. Дженазі, Дж. Дорлі, Г. Доулінг, М. Кагілл, Дж. Кей, Дж. Корнеліссен, Ф. Котлер, Г. Мартін, Е. Меккі, К. ван Ріла, В. Ріндова, С. Ропер, Ч. Фомбран, С. Хетрік, М. Дж. Хетч, Р. Чун, Е. Шрайбер, М. Шульц та інші.

Таким чином, можна стверджувати, що проблеми управління заборгованістю підприємства є усталеними, проте сучасний стан вітчизняної економіки потребує обґрунтування нових підходів і методів вирішення вищевказаної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення інформації щодо сучасного стану управління заборгованістю та обґрунтування пропозицій щодо принципових напрямів його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи проблему управління заборгованістю підприємства, необхідно звернути увагу на те, що навіть «проблемність» цього питання сприймається різними авторами по-різному. Так, ми згодні, що заборгованість (як дебіторська, так і кредиторська) – це об'єктивно вимушене явище. Проте чи сама наявність заборгованості у підприємства – це проблема, якраз і є спірним питанням.

Так, досліджуючи думки різних авторів як щодо дебіторської, так і щодо кредиторської заборгованості, досить часто зустрічаємо думку про позитив, що супроводжує такий небажаний факт наявності заборгованості. І найчастіше позитив автори вбачають саме в наявності дебіторської заборгованості.

Так, Л.М. Блащак досить обережно відзначає, що «ефективна політика управління дебіторами дозволяє розширювати ринки збуту товарів, залучати нових реалізаторів продукції, але прорахунки в роботі із дебіторами можуть призвести до непередбачуваних наслідків, у тому числі і до банкрутства підприємства» [1, с. 157].

Доволі помірковано ставляться до дебіторської заборгованості й М.М. Гуменюк та Н.Р. Дарабан, котрі відзначають, що «наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю» [2, с. 11–36].

Проте є й більш сміливі бачення. Зокрема, професор І.О. Бланк навіть пропонує розраховувати суму ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість покупців (ЕДЗ) таким чином [3, с. 143–144]:

$$ЕДЗ = ПрДЗ – ПВДЗ - ФВтДЗ , \quad (1)$$

де ПрДЗ – додаткова сума прибутку, отриманого внаслідок збільшення обсягу реалізації у зв'язку з наданням кредиту покупцям;

ПВДЗ – поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасацією дебіторської заборгованості;

ФВтДЗ – сума прямих фінансових втрат від неповернення дебіторської заборгованості покупцями.

Як не дивно, проте про позитивний ефект кредиторської заборгованості ми знайшли значно менше публікацій. Однією із таких є думка Ю.С. Пеняк та І.В. Данильчук, котрі відзначають, що «за вмілого управління вона (кредиторська заборгованість – авт.) може стати додатковим, а головне – дешевим джерелом залучення позикових коштів; ранжування контрагентів у реєстрі платежів; планування обсягів залучення коштів; здійснення постійного контролю та аналізу кредитних рахунків за часовими діапазонами» [4, с. 233].

О.В. Дячук, В.В. Новодворська, О.М. Рибалко, М.Б. Сичова відзначають, що кредиторська заборгованість дає можливість підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але з іншого боку – зменшує показники платоспроможності й ліквідності. При цьому наявність простроченої кредиторської заборгованості приводить до погіршення іміджу підприємства [5, с. 165; 6].

На нашу думку, найбільш виваженим є підхід, запропонований М.П. Хохлов й О.С. Корнієнко, котрі визначають як позитивний, так і негативний вплив заборгованості (як дебіторської, так і кредиторської) на діяльність підприємства (табл. 1).

Звичайно, цей перелік переваг і недоліків не є абсолютно вичерпним і досконалим (зокрема, на нашу думку, отримання додаткового прибутку й зниження витрат від наявності кредиторської заборгованості – це взаємопов'язані події, тоді як втрата іміджу й, відповідно, довіри до підприємства, навпаки, не названі тощо), однак цей підхід дає розуміння того, що сама наявність заборгованості – це ще не причина для занепокоєння та розпачу. Головне – не наявність як дебіторської, так і кредиторської заборгованостей, а стан управління їхнім розміром, співвідношення між собою, можливість регулювання обсягу та якості як у поточній, так і в стратегічній перспективі.

У зв'язку з цим, продовжуючи дослідження сучасного стану управління заборгованістю вітчизняних підприємств [8], необхідно відзначити як загальне збільшення обсягу заборгованості в економіці (як дебіторської, так і кредиторської), так і зміну полярності цієї заборгованості (табл. 2).

Як видно з наведених даних, якщо в 2012 році сальдо заборгованості сягало всього лише близько 364 млрд. грн., то вже в кінці 2017 року ця сума перевищила п'ятсот мільярдів гривень. При цьому в тому ж таки 2012 році загалом по економіці простежувалося пасивне сальдо заборгованості, коли обсяги кредиторської заборгованості значно перевищували обсяги дебіторської, а вже з 2014 року простежується зворотна тенденція.

Таблиця 1

Переваги та недоліки формування дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств

Напрям впливу	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
Позитивний вплив на діяльність підприємства	– стимулювання збільшення обсягів продажу; – встановлення стабільних і тривалих зв'язків із покупцями; – формування конкурентоспроможного асортименту товарів; – прискорення реалізації запасів і відповідне зниження витрат з їх утримання та ін.	– додаткове фінансування оборотних коштів і нарощування економічного потенціалу; – здобуття додаткового прибутку; – зниження витрат на залучення капіталу; – зниження ризику втрат від інфляції та ін.
Негативний вплив на діяльність підприємства	– вилучення коштів з обороту; – виникнення витрат на управління дебіторською заборгованістю; – виникнення ризику неповернення, втрат від інфляції і зниження прибутку та ін.	– підвищення розміру зобов'язань; – виникнення втрат від недоотримання знижок на продукцію, товари, послуги, що купуються; – виникнення ризику втрати платоспроможності і фінансової стійкості та ін.

Джерело: [7, с. 405]

Таблиця 2

Динаміка сальдо заборгованості підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня відповідного року, млн. грн.

Вид економічної діяльності	2017 р.	2016 р.	2015 р.	2014 р.	2013 р.	2012 р.
Усього	530740,6	1358205	320940,1	229527,1	-391747	-363669
сільське, лісове та рибне господарство	144680,5	919991	205800	79345	13641,4	12794,4
промисловість	-225058	-51652,4	-50161,9	-27148,8	-121831	-107240
будівництво	11265,1	36091,7	30633	18773,1	-55855,9	-41705
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-47344,5	202331,7	18368,8	-3680,1	-165954	-166051
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-17039,6	51110,1	-20214,2	-9293	-28207,8	-21912,6
тимчасове розміщування й організація харчування	793,4	643,7	-109,1	-91,3	-4535,9	-3038,2
інформація та телекомунікації	-5400,1	13760,9	-3478,4	-16598,2	-4357,1	-10226
фінансова та страхова діяльність	80060,5	74171,6	87578,8	55966,4	35367	36140,4
операції з нерухомим майном	36990,6	73358,4	43198,6	47386,7	-33758,1	-32139,3
професійна, наукова та технічна діяльність	9211,5	15013,1	11250,1	81167,8	-11566,7	-17104,5
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	9994,7	22853,8	-603,8	3704,6	-7936,9	-8393
освіта	93	6,6	32,2	69,4	-161,7	-176,2
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-1609,3	-796,9	-1303,7	-1039	-1513,5	-1436,7
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	730,4	764	-707,9	368	-4668	-2706,9
надання інших видів послуг	364,4	557,3	657,6	596,5	-409	-473,5

«+» - активне сальдо заборгованості *«-» - пасивне сальдо заборгованості*

Джерело: [9]

«Лідерами» рейтингу є сільське, лісове та рибне господарство та промисловість, що є зрозумілим з огляду на внесок цих секторів економіки в загальний її обсяг. Однак якщо у сільському, лісовому та рибному господарстві простежується активне сальдо заборгованості, то в промисловості – навпаки, пасивне. На підтвердження цієї думки можна навести інформацію щодо співвідношення сальдо заборгованості та чистого фінансового результату підприємств за видами економічної діяльності з 2015 по 2017 рік (табл. 3).

На перший погляд, залежність між розміром чистого фінансового результату та типом сальдо заборгованості є. Так, наприклад, із шести секторів економіки, які в 2017 році понесли чисті збитки, п'ять мали активне сальдо заборгованості та лише один сектор – пасивне. У 2016 році з восьми збиткових секторів сім мали активне сальдо заборгованості, а в 2015 – шість із дванадцяти.

Натомість пасивне сальдо заборгованості частіше приводить до отримання позитивного сукупного фінансового результату, що наштовхує на

Таблиця 3

Порівняння сальдо заборгованості та чистого фінансового результату підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня відповідного року, млн. грн.

Вид економічної діяльності	2017 р.		2016 р.		2015 р.	
	сальдо заборго-ваності	чистий фінансовий результат	сальдо заборго-ваності	чистий фінансовий результат	сальдо заборго-ваності	чистий фінансовий результат
Усього	530740,6	168752,8	1358205	29705,0	320940,1	-373516,0
сільське, лісове та рибне господарство	144680,5	68858,5	919991	90613,2	205800	102849,1
промисловість	-225058	56124	-51652,4	-24725	-50161,9	-188267,9
будівництво	11265,1	-5014,3	36091,7	-10553	30633	-25861,9
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-47344,5	25874,2	202331,7	-4841,8	18368,8	-88161,0
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-17039,6	-16796,7	51110,1	7408,7	-20214,2	-17847,8
тимчасове розміщування й організація харчування	793,4	1773,5	643,7	-1983,1	-109,1	-6874,9
інформація та телекомунікації	-5400,1	12029,3	13760,9	1750,6	-3478,4	-12590,2
фінансова та страхова діяльність	80060,5	16806,6	74171,6	-670,8	87578,8	-9573,5
операції з нерухомим майном	36990,6	-17551,2	73358,4	-43900	43198,6	-64369,0
професійна, наукова та технічна діяльність	9211,5	32356,1	15013,1	22842	11250,1	-48656,0
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	9994,7	-3624,2	22853,8	-5094,4	-603,8	-9860,6
освіта	93	96,1	6,6	76,8	32,2	80,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-1609,3	145	-796,9	186,2	-1303,7	-1042,3
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	730,4	-2300,4	764	-1599,5	-707,9	-3566,3
надання інших видів послуг	364,4	-23,7	557,3	195	657,6	225,6

Джерело: [9]

думку про доцільність формування на підприємстві саме пасивного сальдо заборгованості, коли обсяги кредиторської заборгованості перевищують обсяги дебіторської.

Однак, на нашу думку, будь-яке сальдо заборгованості, крім нульового, є небажаним, оскільки активне приводить до нестачі оборотних коштів, а пасивне – має негативно впливати на імідж або ж репутацію підприємства, спричиняючи цим додаткові витрати (втрати).

Репутацію як об'єкт дослідження можливо розглядати з різних позицій – управлінської, правової, психологічної, соціальної тощо. На науковому та практичному рівнях запропонована велика кількість різноманітних досить неоднозначних визначень ділової репутації [10]. Проте визначення такого поняття, як «репутаційні витрати», під якими ми розуміємо частину економічних витрат підприємства, викликаних зниженням довіри до підприємства внаслідок погіршення його іміджу чи репутації, ми не знайшли.

Натомість досить часто стикаємося з поняттям репутаційного ризику, яке є спорідненим до поняття репутаційних витрат.

Так, на думку О.С. Дзямулич, «репутаційний ризик – це реальна або потенційна можливість заподіяння шкоди діловій репутації підприємств внаслідок впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, що спричиняє ймовірність зменшення репутаційного капіталу, збільшення фінансових втрат, падіння довіри з боку прямих та непрямих стейхолдерів (наприклад, недобросовісна конкуренція, низький рівень корпоративної культури, регулярне порушення договірних зобов’язань тощо)» [11, с. 82–83].

На нашу ж думку, саме нарощення не тільки кредиторської, але й дебіторської заборгованостей спричиняє погіршення фінансових результатів діяльності підприємства. Проте сучасна вітчизняна наукова думка практично не знайшла рішення проблеми кількісного визначення міри втрат підприємства від зниження рівня репутації в

умовах практичної відсутності фондового ринку в країні, а отже, й інформації про зміну вартості підприємств залежно від позитивних чи негативних чинників впливу на репутацію підприємства.

Так, якщо щодо дебіторської (передусім сумнівної та простроченої) заборгованості не тільки обґрунтовуються моделі та організаційний механізм управління такою заборгованістю, визначаються чинники впливу та конкретизуються умови використання на підприємстві сучасних психологічних, економічних, юридичних чи альтернативних інструментів погашення дебіторської заборгованості [4; 5; 7; 12], то щодо кредиторської заборгованості – лише загальні фрази.

Так, наприклад, Ю.С. Пеняк і І.В. Данильчук рекомендують проведення таких заходів, як постійний контроль над кредиторською заборгованістю; ранжування контрагентів у реєстрі платежів; планування обсягів залучення коштів; здійснення постійного контролю та аналізу кредитних рахунків за часовими діапазонами [4, с. 233]. М.П. Хохлов та О.С. Корнієнко – статичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків; обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки; попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення пролонгації кредиторської заборгованості тощо [7, с. 406].

Водночас потребують уточнення і механізм визначення оптимального розміру кредиторської заборгованості (який для дебіторської заборгованості зафіксовано в формульному вигляді, а для кредиторської – згадується лише опосередковано в показниках фінансової стійкості підприємства), й організаційний механізм контролю над обсягом і якістю заборгованості (щодо кредиторської заборгованості, на жаль, такий термін, як «якість заборгованості», взагалі не використовується, тоді як, на нашу думку, дебіторська і кредиторська заборгованості – це дві сторони однієї медалі, а тому все, що стосується одного з виду заборгованостей, має відповідати і для іншого). Відсутні й пропозиції щодо створення спецпідрозділів чи закріплення конкретних повноважень щодо мінімізації репутаційних ризиків від кредиторської заборгованості, як це, наприклад, пропонується робити щодо дебіторської заборгованості О.В. Лепьохіним [12, с. 228]) тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на нашу думку, потрібно не тільки дослідити взаємозалежність зміни сукупного обсягу заборгованостей та їх сальдо на рівень репутаційних витрат, але й удосконалити методичний апарат оцінки останніх в умовах функціонування вітчизняного бізнесу. У зв'язку з недооціненістю проблеми управління кредиторською заборгованістю особливої уваги потребує не тільки механізм управління, але й підсистема оцінки впливу обсягу, якості та інших параметрів кредиторської заборгованості на репутацію підприємства, а відповідно, і рівень його кредитоспроможності та фінансового благополуччя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блащак Л.М. Шляхи до раціонального управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту:* праці всеукраїнської науково-практичної конференції, (Львів, 8-10 листопада 2009 р.) Львів. 2009. С. 157–159.

2. Гуменюк М.М., Дарабан Н.Р. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51). С. 1135–1139.

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. Киев. Ника-Центр. 1999. 528 с.

4. Пеняк Ю.С., Данильчук І.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. Випуск 24. С. 229–235.

5. Рибалко О.М., Сичова М.Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету.* 2011. № 1(9). С. 164–169.

6. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. Репозиторій Національної Бібліотеки України Імені В. І. Вернадського. URL: http://nbuv.gov.ua/node/2116 (дата звернення 11.06.2019).

7. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 10. С. 402–407.

8. Великий Ю.М. Чемчикаленко Р.А., Хохолко К.О. Оцінка стану управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на вітчизняних підприємствах. *Економіка. Фінанси. Право.* 2018. №6. С. 46–48.

9. Документи Державної служби статистики України. Київ, 2019. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 19.03.2019).

10. Дуброва О.С. Ділова репутація підприємства: практичні аспекти управління. *Економіка та держава*. 2009. № 12. С. 38–41.

11. Дзямулич О.С. Сутність репутаційних ризиків підприємств та особливості управління ними. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*: *Збірник наукових праць.* Луцький національний технічний університет. 2014. Випуск 11 (42). С. 79–89.

12. Лепьохін О.В. Управління дебіторською заборгованістю як передумова забезпечення життєдіяльності підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.17. С. 223–231.

REFERENCES:

1. Blashchak L.M. (2009) Shliakhy do ratsionalnoho upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpryiemstva [Ways to rational management of receivables of

the enterprise]. Proceedings of the Management in the field of finance, insurance and credit: All-Ukrainian Scientific and Practical Conference (Ukraine, Lviv, November 8−10, 2009), Lviv, pp. 157–159.

2. Humeniuk M.M., Daraban N.R. (2017) Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpryiemstva [The mechanism of management of receivables of the enterprise]. *Young scientist*, vol. 11, no. 51, pp. 1135–1139.

3 Blank I.A. (1999) Finansovyy menedzhment [Financial management]. Kiev: Nika-Tsentr. (in Russian)

4. Peniak Yu.S., Danylchuk I.V. (2018) Mekhanizm upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpryiemstv [The mechanism of management of receivables of the enterprise]. *Market infrastructure,* vol. 24, pp. 229–235.

5. Rybalko O.M., Sychova M.B. (2011) Deiaki aspekty efektyvnoho upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu [Some aspects of effective management of accounts receivable]. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University*, vol. 1, no. 9, pp. 164–169.

6. Diachuk O.V., Novodvorska V.V. Mistse kredytorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Place of accounts payable in the enterprise management system]. Available at: http://nbuv.gov.ua/node/2116 (accessed 11 June 2019).

7. Khokhlov M.P., Korniienko O.S. (2017) Upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanistiu pidpryiemstva [Management of accounts receivable and payables of the enterprise]. *Economics and Society*, vol. 10, pp. 402–407.

8. Velykyi Yu.M. Chemchykalenko R.A. and Khokholko K.O. (2018) Otsinka stanu upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanostiamy na vitchyznianykh pidpryiemstvakh [Assessment of the status of management of accounts receivable and payables at domestic enterprises]. *Economy. Finances. Law*, vol. 6, pp. 46–48.

9. Publikatsiia dokumentiv Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy [Publication of documents of the State Service of Statistics of Ukraine]. Available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html (accessed 11 June 2019).

10. Dubrova O.S. (2009) Dilova reputatsiia pidpryiemstva: praktychni aspekty upravlinnia [Business reputation of the enterprise: practical aspects of management]. *Economy and state*, vol. 12, pp. 38–41.

11. Dziamulych O.S. (2014) Sutnist reputatsiinykh ryzykiv pidpryiemstv ta osoblyvosti upravlinnia nymy [The essence of reputational risks of enterprises and their management features]. Economic Sciences, vol. 11, no. 42, pp. 79–89.

11. Lepokhin O.V. (2011) Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu yak peredumova zabezpechennia zhyttiediialnosti pidpryiemstv [Management of accounts receivable as a prerequisite for ensuring the life of enterprises]. *Scientific herald of NLTU of Ukraine*, vol. 21.17, pp. 223–231.

Chemchykalenko Ruslan
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Ihnatenko Roman
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE DEBT MANAGEMENT SYSTEM

The purpose of the article. Today, solving the problem of improving the efficiency of debt management is not the most difficult task for any domestic enterprise. In conditions of total shortage of working capital, increasing the efficiency of collecting receivables is an effective mechanism for improving the financial situation.

The purpose of the article is to summarize information on the current state of debt management and to substantiate proposals on the main directions of its improvement.

Methodology. The research is based on a cursory evaluation and generalization of existing management experience and an assessment of the financial condition of enterprises

Results. The advantages and disadvantages of availability of accounts receivable and payables are analyzed. The current state of indebtedness and the effect of the type of debt balance on the net financial results of domestic enterprises activity are estimated. It is determined that in most sectors of the economy, under the condition of an active surplus, financial losses are observed, while under the condition of the passive debt balance the probability of obtaining a positive financial result is increasing. It has also been established that over the past six years, not only has the volume of debt surplus increased, but also diametrically changed its type from passive to active. The lack of research on management problems is substantiated by accounts payable, including the impact of changes in its volume on the reputation of the enterprise. Proposed own vision of the term "reputation costs of the enterprise". The necessity of a more thorough investigation of the degree of interdependence between the change in the total amount of debts and their balance on the level of reputational expenses and the expediency of improving the methodical apparatus of estimating the latter in the conditions of the functioning of domestic business has been curtailed. It is proved that due to underestimation of the problem of management of payables, special attention is required not only to the management mechanism, but also to the subsystem of estimating the impact of volume, quality and other parameters of payables on the reputation of the enterprise, and, accordingly, its level of creditworthiness and financial well-being. The basic directions of improvement of the mechanism of management of accounts payable of the enterprise are determined. In particular, in the process of managing payables, it is proposed to use organizational and methodical methods and measures for managing receivables of the enterprise. Accordingly, the necessity of developing a mechanism for determining the optimal amount of payables, monitoring the volume and quality of payables, creating specialized units or securing specific powers to minimize reputational risks from payables by existing units is substantiated.

Practical implications. From the practical point of view, the usefulness of this study is to find out the main reasons for the low efficiency of debt management of the enterprise and substantiate directions for their elimination.

Value/originality. In our work, we reviewed the essential characteristics of receivables and payables. We also searched for the definition of reputational losses, and justified the improvement of management primarily payables, including in the direction of reducing reputational costs

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ У РАМКАХ ЇХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN THE FRAMEWORK OF THEIR STRATEGIC DEVELOPMENT

УДК 658.15

Янковська В.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Якименко О.Є.
старший викладач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Салтовець А.В.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті вивчено комплексний підхід під час здійснення підприємствами вибору джерел фінансування їх діяльності. Уточнено класифікацію джерел фінансування діяльності підприємств. Виявлено найбільш значущі на сьогодні ознаки класифікації, а саме: відношення до підприємства (внутрішні та зовнішні джерела); термін залучення (короткострокові і довгострокові); платність; походження (власні, залучені і позикові); специфіка (стандартні і специфічні) і т. д. Виділено критерій класифікації груп джерел фінансування діяльності підприємств, який базується на ознаці їх доступності: висока ступінь доступності; середня ступінь доступності; низький ступінь доступності; нульова ступінь доступності. Обґрунтовано висновки щодо: 1) недофінансування українських підприємств; 2) підвищення частки залучених ресурсів; 3) низького ступеня доступності фінансування через ринок капіталу; 4) зниження доступності джерел формування фінансових ресурсів; 5) амбівалентності доступності бюджетного фінансування.

Ключові слова: *фінансові ресурси, доступність, фінансування, стратегія, управління, підприємство.*

В статье изучен комплексный подход при осуществлении предприятиями выбора источников финансирования их деятельности. Уточнена классификация источников финансирования деятельности предприятий. Выявлены наиболее значимые в настоящее время признаки классификации, а именно: отношение к предприятию (внутренние и внешние источники); срок привлечения (краткосрочные и долгосрочные); платность; происхождение (собственные, привлеченные и заемные); специфика (стандартные и специфические) и т. д. Выделен критерий классификации групп источников финансирования деятельности предприятий, который базируется на признаке их доступности: высокая степень доступности; средняя степень доступности; низкая степень доступности; нулевая степень доступности. Обоснованы выводы относительно: 1) недофинансирования украинских предприятий; 2) повышения доли привлеченных ресурсов; 3) низкой степени доступности финансирования через рынок капитала; 4) снижения доступности источников формирования финансовых ресурсов; 5) амбивалентности доступности бюджетного финансирования.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, доступность, финансирование, стратегия, управление, предприятие.*

The article examines an integrated approach in the implementation by enterprises of the choice of sources of financing their activities. The classification of sources of financing activities of enterprises was clarified. Identified the most significant currently signs of classification, namely: attitude to the company; term of attraction; payment; origin; specifics, etc. A criterion for classifying sources of financing for enterprises is highlighted, which is based on the sign of their availability: high; average; low; zero. The following conclusions are substantiated: 1) there is a serious problem of underfunding of Ukrainian enterprises related to the limited availability and its reduction of various sources of attracting financial resources; 2) for medium and large enterprises of Ukraine there is a tendency to increase the share of attracted resources in relation to its own; 3) financing through the capital market is characterized by an extremely low degree of availability; 5) budget financing for enterprises can be defined as a hard-to-reach and under-used financing method or a high degree of accessibility depending on external and internal conditions. Measures were identified to increase the availability of sources of financing for enterprises: 1) to develop and improve the regulatory framework in the area of the functioning of the capital market; 2) development and improvement of the functioning of the Ukrainian capital market and the borrowing market, including from an institutional point of view; 3) increasing the economic and financial literacy of enterprise management; 4) changes in approaches to the activities of the enterprise, which should be aimed at increasing the openness and transparency of financial flows; 5) the introduction and use of various approaches and methods of financial management in the implementation of the choice of sources of financing of the enterprise; 6) improving the efficiency of the financial service of an enterprise through the use of the principles of economic efficiency, financial control, internal audit, financial incentives, and material liability.

Key words: *financial resources, accessibility, financing, strategy, management, enterprise.*

Постановка проблеми. Формування економічного потенціалу України, адекватного стратегічним установкам її розвитку, вимагає зміни якісних та кількісних показників функціонування підприємств реального сектору економіки, які здійснюють свою діяльність на території України. При цьому повинні бути вирішені питання фінансування підприємств, які постійно стикаються з недостатньою кількістю фінансових ресурсів для ведення своєї діяльності, їх високою вартістю та важкодоступністю, що перешкоджає модернізації підприємств й впровадженню інновацій.

Для багатьох українських підприємств властива неефективна система управління фінансовими ресурсами в цілому, в тому числі при виборі джерел фінансування їх діяльності. Необхідність розвитку існуючих в українській та зарубіжній теорії й практиці методичних підходів до вибору ефективних та доступних джерел залучення фінансових ресурсів робить актуальним означений напрям дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні розробки в області вибору джерел фінансування діяльності підприємств та оптимізації їх структури можна назвати досить великими як на рівні західної науки, так і на рівні української. Дослідження в даному напрямку відображені в роботах Бланка І.О. [1], Ван Хорн Дж.К., Вахович Джон М. [2], Кірейцева Г.Г. [3], Ковальова В.В. [4], Косарєвої І.П., Чемчикаленка Р.А.

[5], Поддєрьогіна А.М. [7], Савчука В.П. [8], Семенець А.О., Тюріної Д.М. [9], Шеремета А.Д., Негашева Е.В. [11] та інших. Незважаючи на широкий спектр напрямків досліджень в даній області, більшість робіт має узагальнений характер, мало уваги приділяється комплексному підходу при здійсненні підприємствами вибору джерел фінансування їх діяльності. Виникає потреба в застосуванні більш детальних методик, які б дозволяли порівнювати конкретні джерела надходження коштів між собою й оцінювати ефективність прийнятих управлінських рішень, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення формування залучених фінансових ресурсів підприємств, що дозволяють забезпечити підвищення ефективності управління цими ресурсами в умовах їх обмеженої доступності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науково-методичній літературі з фінансового управління пропонуються різноманітні класифікації джерел фінансування діяльності підприємств. Найбільш поширеними і значущими ознаками в даний час є: відношення до підприємства (внутрішні та зовнішні джерела); термін залучення (короткострокові та довгострокові); платність; походження (власні, залучені та позикові); специфіка (стандартні та специфічні) і та і. [1; 2; 5; 7]. Незважаючи на різноманіття джерел залучення фінансових ресурсів їх можна охарактеризувати низьким ступенем доступності для українських підприємств.

З нашої точки зору доцільно розглянути критерій класифікації груп джерел фінансування діяльності підприємств, який базується на ознаці їх доступності:

– високий ступінь доступності (чистий прибуток; амортизаційні відрахування; бюджетне фінансування);

– середній ступінь доступності (банківські кредити; комерційний кредит);

– низький ступінь доступності (часткове фінансування; боргове фінансування);

– нульова ступінь доступності (інноваційні джерела).

В даному випадку термін «доступність» розглядається як сукупність двох чинників:

1) система обмежень і вимог, яка супроводжує залучення коштів з певного джерела та формується зовнішнім по відношенню до підприємства середовищем. Наприклад, вимоги до певних фінансових показників, законодавчо-правові обмеження, вартість джерела тощо;

2) можливості та бажання підприємства щодо досягнення заявлених обмежень і вимог. До них можна віднести можливість досягнення необхідних значень певних фінансових показників, можливість обслуговування залученого джерела (плата за користування), прагнення вживати заходів щодо відповідності поставленим обмеженням й вимогам тощо.

Для оцінки доступності джерел фінансування діяльності підприємств пропонується використання коефіцієнта доступності фінансових ресурсів як відношення суми інвестицій в основний капітал, фактично здійснених підприємством за певний період за групою джерел залучення до потреби у фінансуванні основного капіталу (потреби в ресурсах необхідних для ліквідації зношених основних фондів).

Кожна група джерел фінансування діяльності підприємства повинна розраховуватися з коригуванням на експертний коефіцієнт оцінки ступеня доступності коштів за шкалою від 0 до 100 у відсотках. Забезпечення підвищення доступності джерел фінансування діяльності підприємств вимагає реалізації наступних заходів:

1) розробка та вдосконалення нормативно-правової бази в галузі функціонування ринку капіталу;

2) розвиток та поліпшення функціонування українського ринку капіталу й ринку запозичень, в тому числі з інституційної точки зору (введення плаваючих процентних ставок при кредитуванні, створення нових інститутів ринку для збільшення конкуренції в цьому секторі та зниження вартості пропонованих фінансових ресурсів, впровадження спеціальних семінарів в області фінансування діяльності підприємств для обговорення способів залучення фінансових ресурсів і відстеження останніх тенденцій тощо;

3) підвищення економічної та фінансової грамотності керівництва підприємств в області ефективного формування фінансових ресурсів (закріплення внутрішніми документами підприємств посадових обов'язків з аналізу наявних джерел фінансування, формування комплексу заходів щодо подолання існуючих обмежень за видами джерел, відстеження нових тенденцій в області залучення фінансових ресурсів);

4) зміна підходів до діяльності підприємства, яка повинна бути націлена на підвищення відкритості та ступеня прозорості фінансових потоків, відмову від використання тіньових схем та пошук прогалин в законодавстві;

5) впровадження та використання різних підходів й методик фінансового менеджменту під час здійснення вибору джерел фінансування підприємства;

6) підвищення ефективності роботи фінансової служби підприємства через використання принципів економічної ефективності, фінансового контролю, внутрішнього аудиту, фінансового стимулювання, матеріальної відповідальності.

Формування фінансових ресурсів сучасних підприємств передбачає відповідність останніх пев-

ній системі вимог та умов, склад якої формується: по-перше, за формальними ознаками в залежності від обраної групи джерел фінансування; по-друге, на основі додаткових вимог розпорядників фінансових коштів, що пред'являються до конкретного одержувача. Характеристика груп джерел фінансування з точки зору їх розпорядника:

– власне фінансування здійснюється підприємством-власником. Встановлюється відповідно до законодавства України та внутрішніми документами підприємства;

– фінансування через ринок капіталу здійснюється інвесторами, які мають ресурси і приймають рішення про привабливість підприємства (або окремого проекту) для подальшого фінансування. У випадку з біржовим ринком капіталу, всі обмеження і вимоги встановлює ринок, регульований державою. Найбільш поширеними є: відсутність збитків, надання списку афельованих осіб, фінансова звітність за міжнародними стандартами (МСФЗ), мінімальний обсяг випуску облігацій, капіталізація звичайних акцій і т.і. В Україні Особливо важлива приналежність підприємства до певної галузі та її частка на ринку, що безпосередньо впливає на зацікавленість інвесторів. Під час залучення коштів на позабіржовому ринку ключовим фактором є популярність підприємства і зацікавленість інвесторів;

– бюджетне фінансування здійснюється органами виконавчої влади, що діють на підставі законодавства України. Полягає в сукупності нормативно-правових актів, в яких відображені умови надання субсидій, бюджетного кредиту та бюджетних інвестицій. Важливими умовами є: приналежність підприємства до певної галузі, можливість сприяти реалізації цільових програм, досягнута частка на ринку, потрапляння в пільгову категорію або програму підтримки, наприклад, до пріоритетних галузей економіки відносяться галузі паливно-енергетичного комплексу, ядерної та космічної промисловості, сектора телекомунікацій;

– фінансування через кредитно-фінансові інститути здійснюється кредитно-банківськими установами (в основному комерційними банками). Представляє собою сукупність нормативів за різними економічними та фінансовими показникам діяльності підприємства. Як правило, нормативи та методики аналізу встановлюються самою кредитною установою, але вони трохи різняться в залежності від кредитної організації. Наприклад, враховується розмір прибутку підприємства (для розрахунку можливості обслуговування кредитних коштів), його рентабельність, квартальні обороти за основними бухгалтерськими рахунками, поточні зобов'язання підприємства, коефіцієнти поточної ліквідності, фінансової стійкості тощо;

– фінансування через кредиторську заборгованість здійснюється контрагентами та партнерами підприємства. Прямо пов'язане з розміром обороту, ступенем співробітництва, якістю партнерських відносин, рівнем довіри контрагента. У багатьох випадках не має нормативно-правового регулювання і юридичного характеру.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки: 1) існує серйозна проблема недофінансування українських підприємств, пов'язана з обмеженою доступністю різних джерел залучення фінансових ресурсів; 2) для середніх та великих підприємств України характерна тенденція підвищення частки залучених ресурсів, по відношенню до власних; 3) фінансування через ринок капіталу (емісія акцій та облігацій) характеризується надзвичайно низьким ступенем доступності; 4) спостерігається тенденція зниження доступності джерел формування фінансових ресурсів; 5) бюджетне фінансування для підприємств може визначатися як важкодоступний та маловикористовуваний спосіб фінансування або високий ступінь доступності в залежності від зовнішніх та внутрішніх умов залучення цього фінансового джерела.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев : Ника-Центр, 2002. 512 с.

2. Ван Хорн Дж.К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. Москва : Вильямс, 2006. 992 с.

3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Москва : Финансы и статистика, 2001. 560 с.

5. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності / І.П. Косарєва та ін. ; за ред. Р.А. Чемчикаленка. Харків : ХІФ УДУФМТ, 2015. 172 с.

6. Нестеренко О.О. Класифікаційні моделі та системні методи інформаційної підготовки та підтримки багатокритеріальних рішень : автореф. дис. … канд. тех. наук : 01.05.04. Харків, 2003. 20 с.

7. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 535 с.

8. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 432 с.

9. Семенець А.О., Тюріна Д.М. Проблеми здійснення факторного аналізу результатів діяльності регіону в процесі моніторингу його економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал*. 2015. № 1 (163). С. 285–291. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_35 (дата звернення: 05.06.2019).

10. Тюріна Д.М., Свідерський В.П., Афанасенко М.О. Стратегічне планування як інструмент ефективної діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 24. С. 273-277. URL: http://www.market-infr.od.ua/

journals/2018/24_2018_ukr/24_2018.pdf (дата звернення: 05.06.2019).

11. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва : ИНФРА-М, 2013. 208 с.

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (2002) Upravlenye formyrovanyem kapytala [Management of the formation of capital]. Kyiv : Nika-Tsentr. (in Russian).

2. Van Khorn Dzh. K., Vakhovych Dzhon M. (2006) *Osnovy fynansovoho menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow : Vilyams. (in Russian).

3. Kireitsev H.H. (2002) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv : Tsul. (in Ukrainian).

4. Kovalev V.V. (2001) Fynansovyi analyz: metody y protsedury [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian).

5. Kosarieva I.P., Sukrusheva H.O., Vysochina L.V., Polupan P.M. (2015) Navchalnyi posibnyk z vykonannia finansovoho analizu subiektiv hospodariuvannia v umovakh transformatsii finansovoi zvitnosti [A manual on the financial analysis of business entities in the context of the transformation of financial statements / za zah. red. R.A. Chemchykalenka. Kharkiv: KhIF UDUFMT. (in Ukrainian).

6. Nesterenko O.O. (2003) *Klasyfikatsiini modeli ta systemni metody informatsiinoi pidhotovky ta pidtrymky bahatokryterialnykh rishen* [Classification models and systematic methods of information preparation and support of multicriteria decisions] (PhD Thesis), Kharkiv: Kharkiv National University of Radio Electronics.

7. Poddierohin A.M. (2005) Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).

8. Savchuk V.P. (2005) Upravleniye pribyl'yu i byudzhetirovaniye [Profit Management and Budgeting]. Moscow: BINOM. Laboratoriya znaniy. (in Russian).

9. Semenets A.O., Tiurina D.M. (2015) Problemy zdiisnennia faktornoho analizu rezultativ diialnosti rehionu v protsesi monitorynhu yoho ekonomichnoi bezpeky [Problems of factor analysis of the regional performance in the process of monitoring its economic security]. *Aktualni problemy ekonomiky. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal* [Actual problems of the economy. Scientific Economic Magazine], no. 1 (163), pp. 285–291. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_1_35 (accessed 05 June 2019).

10. Tiurina D.M., Sviderskyi V.P., Afanasenko M.O. (2018) Stratehichne planuvannia yak instrument efektyvnoi diialnosti pidpryiemstva [Strategic planning as an instrument of effecient activity of the enterprise]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure], vol. 24, pp. 273-277. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/24_2018_ukr/24_2018.pdf (accessed 05 June 2019).

11. Sheremet A.D., Nehashev E.V. (2013) Metodyka fynansovoho analyza deiatelnosty kommercheskykh orhanyzatsyi [Methods of financial analysis of commercial organizations]. Moscow : INFRA-M. (in Russian).

Yankovska Viktoriia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Yakymenko Oksana
Senior Instructor at Department of Accounting,
Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Saltovets Alona
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES IN THE FRAMEWORK OF THEIR STRATEGIC DEVELOPMENT

Many Ukrainian enterprises are characterized by an inefficient system of financial management in general, including when choosing sources of financing for their activities.

The purpose of the article is to develop recommendations for improving the formation of attracted financial resources of enterprises, allowing increasing the efficiency of management of these resources in terms of their limited availability.

The article examines an integrated approach in the implementation by enterprises of the choice of sources of financing their activities. The classification of sources of financing activities of enterprises was clarified. Identified the most significant currently signs of classification, namely: attitude to the company; term of attraction; payment; origin; specifics, etc. A criterion for classifying sources of financing for enterprises is highlighted, which is based on the sign of their availability: high; average; low; zero. The following conclusions are substantiated: 1) there is a serious problem of underfunding of Ukrainian enterprises related to the limited availability and its reduction of various sources of attracting financial resources; 2) for medium and large enterprises of Ukraine there is a tendency to increase the share of attracted resources in relation to its own; 3) financing through the capital market is characterized by an extremely low degree of availability; 5) budget financing for enterprises can be defined as a hard-to-reach and under-used financing method or a high degree of accessibility depending on external and internal conditions. Measures were identified to increase the availability of sources of financing for enterprises: 1) to develop and improve the regulatory framework in the area of the functioning of the capital market; 2) development and improvement of the functioning of the Ukrainian capital market and the borrowing market, including from an institutional point of view; 3) increasing the economic and financial literacy of enterprise management; 4) changes in approaches to the activities of the enterprise, which should be aimed at increasing the openness and transparency of financial flows; 5) the introduction and use of various approaches and methods of financial management in the implementation of the choice of sources of financing of the enterprise; 6) improving the efficiency of the financial service of an enterprise through the use of the principles of economic efficiency, financial control, internal audit, financial incentives, and material liability.

The results of this study can be used in the practical activities of enterprises of Ukraine in the framework of developing a strategy for their development and in current activities. Also, this article may be of interest in the training and professional development of personnel for the financial and economic units of industrial enterprises.

The study allowed clarifying the classification of sources of financing activities of enterprises, to study in depth the existing classification criteria. The proposed activities aimed at improving the efficiency of attracting and the formation of financial resources in the enterprise and their management.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

FEATURES OF ACCOUNTING ACCOUNTS OF NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS

УДК 657:061.2

Кейдалюк С.О.
студентка
Одеський національний економічний університет
Артюх О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто особливості організації бухгалтерського обліку некомерційних організацій (ОСББ, релігійні організації, профспілки). Вивчено законодавче та інше нормативно-правове забезпечення некомерційних організацій, досліджено наявні підходи до організації бухгалтерського обліку. Доведено, що сьогодні в нашій країні відсутні спеціальні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, тому фахівці змушені користуватися загальноприйнятими уніфікованими правилами, які не враховують особливості функціонування некомерційних організацій. До того ж сьогодні не підготовлені в достатньому обсязі методичні рекомендації щодо організації та ведення бухгалтерського обліку різних некомерційних організацій. Обґрунтовано, що для вирішення означеної проблематики необхідно розробити спеціальні методики та вдосконалити наявні методико-організаційні положення бухгалтерського обліку некомерційних організацій з урахуванням специфіки їх статутної діяльності.

Ключові слова: *ОСББ, релігійні організації, профспілки, законодавча база, бухгалтерський облік, методичне та організаційне забезпечення обліку.*

В статье рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета некоммерческих организаций (ОСМД, религиозные организации, профсоюзы). Изучено законодательное и другое нормативно-правовое обеспечение некоммерческих организаций, исследованы существующие подходы к организации бухгалтерского учета. Доказано, что сегодня в нашей стране отсутствуют специальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, поэтому специалисты вынуждены пользоваться общепринятыми унифицированными правилами, которые не учитывают особенности функционирования некоммерческих организаций. К тому же сегодня не подготовлены в достаточном объеме методические рекомендации по организации и ведению бухгалтерского учета различных некоммерческих организаций. Обосновано, что для решения обозначенной проблематики необходимо разработать специальные методики и усовершенствовать существующие методико-организационные положения бухгалтерского учета некоммерческих организаций с учетом специфики их уставной деятельности.

Ключевые слова: *ОСМД, религиозные организации, профсоюзы, законодательная база, бухгалтерский учет, методическое и организационное обеспечение учета.*

The article discusses the features of the functioning of non-profit organizations (in particular, the association of co-owners of apartment buildings, religious organizations, trade union organizations), on the basis of which the specifics of accounting formation in such enterprises have been investigated. Legislative and other regulatory support of non-profit organizations was studied, existing approaches to the organization of accounting were investigated, and it was revealed that the insufficiency of special legislative acts and other legal regulations governing the accounting and reporting of non-profit organizations is a source of a number of problems. In this paper, it is established that today in our country there are no special provisions (standards) of accounting, and therefore experts of non-profit organizations are forced to use generally accepted unified rules that do not take into account the peculiarities of their functioning. In addition, to date, methodological recommendations on the organization and maintenance of accounting for various non-profit organizations have not been sufficiently prepared. So, at the methodological level, the following issues have not yet been resolved: the use of optimal accounting forms depending on different types of non-profit enterprises; development of a working plan of accounts, standard forms of primary documentation, accounting registers (analytical and synthetic); improvement of the reporting forms (financial, statistical, tax and other economic reporting), the indicators of which would reflect most fully and accurately all accounting information on the activities of a non-profit organization. It is substantiated that in order to solve this problem, it is necessary to develop special methodologies and improve the existing methodological and organizational provisions (recommendations, guidelines, procedures, and so on) of accounting for non-profit organizations, taking into account the specifics of their statutory activities. In this case, of course, the study of international experience would have a positive impact on the disclosure of the designated issues and would contribute to further scientific research in a given direction.

Key words: *association of co-owners of an apartment building, religious organizations, trade unions, legislative base, accounting, methodological and organizational support of accounting.*

Постановка проблеми. Некомерційні організації (установи), діяльність яких не пов'язана з отриманням прибутку, а спрямована виключно на врегулювання соціальних, економічних та політичних проблем, потрібні суспільству. Безумовно, визначним фактором їх ефективного управління є достовірна, повна та своєчасна облікова інформація, яка розкриває особливості функціонування таких установ і організацій. Отже, дослідження специфіки бухгалтерського обліку, проблемних аспектів його організації та ведення, шляхів їх вирішення в некомерційних організаціях є досить актуальним, що обумовило напрям наукового пошуку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів бухгалтерського обліку некомерційних організацій присвячені праці таких вчених, як Н. Гура, Н. Глєбова, І. Волошан, О. Папінова. Проте сьогодні низка проблемних питань організації та ведення бухгалтерського обліку залишається відкритою.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття проблемних аспектів бухгалтерського обліку різних некомерційних організацій шляхом дослідження специфіки їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. До некомерційних відносять такі типи організацій, як благодійні фонди, творчі спілки, садові або дачні спільноти, релігійні організації, об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ), профспілки.

Господарський кодекс України (ст. 52) визначає некомерційне господарювання як систематичну самостійну господарську діяльність, яка спрямована на здобуття соціальних, економічних, політичних результатів тощо [1]. В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» вимоги, які висунуті як до некомерційних організацій, так і до всіх інших юридичних осіб, є однаковими [2]. Відповідно до ст. 2 цього Закону такі організації повинні здійснювати бухгалтерський облік та вести фінансову звітність згідно із законодавством нашої держави [2]. Бухгалтерські проведення в некомерційних організаціях здійснюються відповідно до Плану рахунків (загального чи спрощеного).

З огляду на те, що нині в Україні немає єдиних узгоджених законодавчих вимог до укладення фінансової звітності та здійснення бухгалтерського обліку некомерційними організаціями, результати статутної діяльності їх більшості не оприлюднюються, тобто перебувають поза межами суспільного незалежного контролю. Не можна не сказати про те, що трактування окремих категорій бухгалтерського обліку не завжди є доречним для некомерційних організацій. Так, одним з прикладів є застосування в практиці некомерційних організацій поняття «активи». Відомо, що активи – це ресурси, використання яких має приводити до отримання економічних вигід у майбутньому [2], а економічні вигоди – це ймовірна можливість отримання організацією грошей від використання активів [2]. У цьому сенсі виникає питання адекватного тлумачення активів в діяльності некомерційних організацій.

Слід відзначити, що в нашій країні для некомерційних організацій відсутні не тільки спеціальні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), але й навіть методичні рекомендації стосовно організації та ведення обліку під час виконання їх статутної діяльності. Недостатність спеціального законодавчого забезпечення в обліковій сфері для некомерційних організацій є джерелом низки проблем.

Кожен з типів некомерційних організацій має свої специфічні особливості, які проявляються у відмінностях підходів до здійснення бухгалтерського обліку. Розглянемо загальні засади організації обліку таких некомерційних організацій, як об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ), релігійні організації, професійні спілки.

ОСББ

Згідно із Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» ОСББ – це юридичні особи, які зареєстровані власниками квартир чи нежитлових приміщень багатоквартирної споруди задля впливу у сферах керування, контролю та утримання свого будинку й прибудинкової території, а також оформлення спільних майнових прав на прибудинкову територію та/або житловий будинок юридично й щодо їхнього загального суспільного користування [3]. Надання співвласникам дійсного механізму для розпорядження спільним майном регламентовано Законом України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» [4].

Оскільки ОСББ є юридичними особами, ведення бухгалтерського обліку для них є неухильним, тому ОСББ використовують в обліковій сфері вимоги Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та П(С)БО, визначають облікову політику з розкриттям питань методології, методики, організації бухгалтерського обліку. Під час формування облікової політики цього типу організацій доречно використовувати Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [5].

Відповідно до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку в ОСББ [6] під час застосування робочого плану рахунків ОСББ має враховувати низку особливостей, таких як:

– неухильне дотримання рахунків класів 0–7;

– відсутність необхідності ведення рахунків класу 9 «Витрати діяльності» через те, що діяльність ОСББ не спрямована на виконання комерційних операцій, тобто операцій, пов'язаних з отриманням прибутку, тому вони мають можливість здійснювати облік витрат, спираючись тільки на рахунки класу 8 «Витрати за елементами».

Втім, потрібно звернути увагу на те, що Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку стосовно відображення на рахунках робочого плану різних господарських операцій, форми бухгалтерського обліку, порядку складання кошторису витрат і доходів ОСББ сьогодні не затверджені Наказом Міністерства з питань житлово-комунального господарства, тому мають скоріше не методичний, а ознайомчий та необов'язковий характер.

Релігійні організації

У нашій країні до таких організацій відносять релігійні громади, їхні центри та керування, духовні братства, монастирі, ордени, духовні навчальні заклади, місіонерські товариства та їхні групування. Релігійні організації мають право на здійснення добродійної діяльності самостійно або через громадські фонди згідно з вимогами ст. 23 Закону України «Про свободу совісті та релігійні організації» [7]. Невід'ємним напрямом діяль-

ності таких організацій є надання певної допомоги не тільки членами таких організацій, але й іншим громадянам. Релігійні організації не мають права впливати на діяльність політичних партій, надавати їм матеріальну підтримку, висувати кандидатів до органів державного правління, здійснювати агітації чи фінансування виборчих кампаній кандидатів. При цьому священники можуть вільно брати участь у політичному житті держави, як і будь-які рядові громадяни. Будь-яка релігійна організація має керівничій та виконавчий органи, особливу структуру, цілісність якої спирається на віровчення. Між цими складовими історично уклались ієрархічно-витримані відносини, які дають можливість керувати діяльністю, яка спирається на релігійні постулати, та впорядковувати її.

Доходи релігійних організацій складаються переважно з отриманих пожертв; плати за здійснення треб (надання послуг); плати за поширення (продаж) предметів релігійного призначення тощо. Витрати релігійних організацій складаються переважно з витрат на оплату праці робітників, грошове забезпечення священно- та церковнослужителів, включаючи відрахування до фондів соціального страхування; комунальні послуги для забезпечення функціонування культових та інших будівель; придбання матеріалів для використання в богослужіннях, богослужбових предметів (ікони, підсвічники, аналої тощо), господарського інвентаря, предметів для поширення; ремонт культових та інших будівель тощо. Слід зазначити, що якщо релігійні організації отримують прибутки, то вони мають використовуватися для здійснення добродійної діяльності, що передбачено вимогами Закону України «Про свободу совісті та релігійні організації» [7]. До такої діяльності відносять надання гуманітарної допомоги, милосердя та здійснення благодійної діяльності тощо.

За нормами Податкового кодексу України витрати на утримання некомерційної організацій, реалізації завдань та напрямів діяльності, їхньої мети та цілей, зазначених в установчих документах організації, не вважаються розподілом отриманих прибутків [8]. Причиною для виключення релігійної організації з Реєстру неприбуткових організацій може бути лише доказ факту використання прибутків з метою, яка не передбачена правилами ст. 133 Податкового кодексу України [8].

Слід зазначити, що, згідно з п. 6 ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], міністерства, інші центральні органи виконавчої влади в межах своєї компетенції відповідно до галузевих особливостей розробляють на базі НП(С)БО методичні рекомендації щодо їх застосування, які слугують зручним допоміжним матеріалом під час організації та ведення бухгалтерського обліку юридичними особами цих галузей. Однак для релігійних організацій такі рекомендації не розроблялися, тому під час організації та ведення бухгалтерського обліку релігійні організації повинні керуватися лише переліченими вище нормативними документами без урахування специфіки їх статутної діяльності.

Професійні спілки

Професійна спілка (профспілка) – це некомерційна добровільна організація, яка об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їхньої діяльності, а саме трудової або навчання. Об'єднання у профспілки є одним з найважливіших трудових прав робітників, яке закріплене у ст. 36 Конституції України: громадяни України мають право на свободу об'єднання у політичні партії або громадські організації задля здійснення й захисту своїх прав та свобод і задоволення політичних, соціальних, економічних, культурних та інших інтересів, окрім встановлених законом обмежень, в інтересах національної безпеки та громадського порядку, охорони здоров'я населення чи захисту прав і свобод інших людей [9].

Постановою Президії Ради Федерації профспілок України «Про особливості методики впровадження бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях» задля створення загальних методологічних порад щодо організації та ведення бухгалтерського обліку профспілок було затверджено План рахунків бухгалтерського обліку первинних профспілкових організацій та Інструкцію про застосування цього плану рахунків [10]. Слід відзначити, що цей План не має принципових відмінностей від загального плану рахунків. Втім, варто виділити певну специфіку використання такого Плану рахунків. Так, за цим планом:

– 7 класом рахунків «Доходи і результати діяльності» користуються винятково професійні спілки, які займаються господарською діяльністю та отримують дохід (прибуток);

– на рахунках 8 класу «Витрати за елементами на господарську діяльність» групуються витрати, які пов'язані з господарською діяльністю профспілок;

– на рахунку 79 «Фінансові результати» профспілки узагальнюють облікову інформацію про результат своєї діяльності з подальшим виділенням на рахунку 44 інформації про нерозподілені прибутки/непокриті збитки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розгляд законодавчого та іншого нормативно-правового забезпечення некомерційних організацій (ОСББ, релігійні організації, профспілки), дослідження наявних підходів до організації їх обліку свідчать про те, що сьогодні потребує вдосконалення методичне забезпечення бухгалтерського обліку таких некомерційних організацій з урахуванням специфіки їх статутної діяльності. До того ж вивчення міжнародного досвіду позитивно би вплинуло на розкриття зазначеної проблематики й сприяло би подальшому науковому пошуку в цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/436-15 (дата звернення: 10.06.2019).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/996-14 (дата звернення: 10.06.2019).
3. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : Закон України від 29 листопада 2001 р. № 2866-III / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2866-14 (дата звернення: 10.06.2019).
4. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку : Закон України від 14 травня 2015 р. № 417-VIII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19 (дата звернення: 10.06.2019).
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/card/ru/v0635201-13 (дата звернення: 12.06.2019).
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків : проект / Міністерство з питань житлово-комунального господарства. URL: zakon.help/article/metodichni-rekomendacii-z-buhgalterskogo-obliku-v (дата звернення: 12.06.2019).
7. Про свободу совісті та релігійні організації : Закон України від 23 квітня 1991 р. № 987-XII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/987-12 (дата звернення: 12.06.2019).
8. Податковий кодекс України : Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2755-17 (дата звернення: 12.06.2019).
9. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254 к/96-ВР / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0 %BA/96-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 12.06.2019).
10. Про особливості методики впровадження бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях : Постанова Президії Ради Федерації профспілок України від 28 вересня 2000 р. № П-29-3 / Рада Федерації профспілок України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0180580-06 (дата звернення: 12.06.2019).

REFERENCES:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy : Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 436-IV / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/436-15 (accessed: 10 June 2019).
2. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 № 996-XIV / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/996-14 (accessed: 10 June 2019).
3. Pro obiednannia spivvlasnykiv bahatokvartyrnoho budynku : Zakon Ukrainy vid 29.11.2001 r. № 2866-III / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2866-14 (accessed: 10 June 2019).
4. Pro osoblyvosti zdiisnennia prava vlasnosti u bahatokvartyrnomu budynku : Zakon Ukrainy vid 14.05.2015 r. № 417-VIII / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19 (accessed: 10 June 2019).
5. Metodychni rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpryiemstva: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013 № 635 / Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/card/ru/v0635201-13 (accessed: 12 June 2019).
6. Metodychni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku v obiednanniakh spivvlasnykiv bahatokvartyrnykh budynkiv: proekt / Ministerstvo z pytan zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. URL: zakon.help/article/metodichni-rekomendacii-z-buhgalterskogo-obliku-v (accessed: 12 June 2019).
7. Pro svobodu sovisti ta relihiini orhanizatsii: Zakon Ukrainy vid 23.04.1991 r. № 987-XII / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/987-12 (accessed: 12 June 2019).
8. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2755-17 (accessed: 12 June 2019).
9. Konstytutsiia Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 28.06.1996 r. № 254 k/96-VR / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80 (accessed: 12 June 2019).
10. Pro osoblyvosti metodyky vprovadzhennia bukhhalterskoho obliku v profspilkovykh orhanizatsiiakh : Postanova Prezydii Rady Federatsii profspilok Ukrainy vid 28.09.2000 r. № P-29-3 / Rada Federatsii profspilok Ukrainy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0180580-06 (accessed: 12 June 2019).

Kaydalyuk Sophia
Student
Odessa National University of Economics
Artyukh Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Auditing
Odessa National University of Economics

FEATURES OF ACCOUNTING ACCOUNTS OF NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS

The purpose of the article. Non-profit organizations, whose activities are solely aimed at resolving social, economic, and political problems, are necessary for society. Non-profit organizations include such types of organizations as: charitable foundations, creative unions, garden or country communities, religious organizations, associations of co-owners of a multi-apartment building, trade unions, etc. These organizations carry out a systematic independent economic activity aimed at obtaining social, economic, political results not related to profit. A key factor in their effective management is reliable, complete, timely accounting information that reveals the peculiarities of the functioning of such organizations. Therefore, the study of the specifics of accounting, the problematic aspects of its organization and ways to solve them in non-profit organizations are very relevant, which led to the choice of research topic. The purpose of the article is to reveal the problem aspects of accounting of various non-profit organizations by disclosing the specifics of their functioning.

Methodology. The research is based on the study of the peculiarities of the functioning of non-profit organizations; analysis of their legislative framework, other regulatory and methodological support in the field of accounting organization.

Results. Each of the types of nonprofit organizations has its own specific personality, which manifests itself in the differences in approaches to accounting. To achieve this goal we will consider the general principles of accounting organization in such non-profit organizations, such as: association of co-owners of an apartment building (ACMH); religious organizations; trade unions. Taking into account the logic of their functioning, the problem aspects of accounting organization at such enterprises are investigated. The legal and other normative-legal support of non-profit organizations was studied, the existing approaches to the organization of accounting were investigated and it was found that the lack of special legislative acts, other regulatory legal regulations governing the accounting and reporting of non-profit organizations, is a source of a number of problems. In this paper it is established that today in our country there are no special accounting regulations (standards), and therefore specialists of non-profit organizations are forced to use generally accepted unified rules that do not take into account the peculiarities of their functioning. In addition, to date, methodological recommendations on the organization and accounting of various non-profit organizations have not been prepared in sufficient quantity. So, at the methodological level, questions still remain unresolved: the application of optimal forms of accounting depending on different types of non-profit enterprises; development of a working plan of accounts, typical forms of primary documentation, accounting registers (analytical and synthetic); improvement of reporting forms (financial, statistical, tax and other economic reporting), which indicators would reflect the most complete and reliable all accounting information about the activities of a nonprofit organization.

It is substantiated that in order to solve this problem, it is necessary to develop special methods and to improve the existing methodological and organizational provisions (recommendations, instructions, procedures, etc.) of accounting of non-profit organizations taking into account the specifics of their statutory activities. In this case, of course, the study of international experience would have had a positive effect on the disclosure of this problem and would contribute to further scientific research in a given direction.

Practical implications. The attention is paid to the functional specificity of the activities of non-profit organizations, which determines the development of special methodological support in the field of accounting organization of various types of non-profit organizations.

Value/originality. The problem issues of methodological provision of accounting for non-profit enterprises are considered in the work. The prospects for further research aimed at improving the provisions and methods (orders, recommendations, instructions) in the accounting sphere are determined in the account of the peculiarities of the statutory activities of commercial organizations.

АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ANALYSIS OF THE STATE OF THE FIXED ASSETS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

УДК 664

Михайленко О.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій
Бородій Д.А.
магістр кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій

У статті досліджено стан основних засобів на підприємствах харчової промисловості. Визначено місце основних засобів харчової промисловості у загальній вартості основних засобів усіх галузей України (згідно з КВЕД-2010). Виділено два основних відносних показника аналізу стану основних засобів, а саме коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності. Встановлено, що оцінювання технічного стану основних засобів має велике значення для подальшого розроблення заходів щодо оновлення основних засобів. Виявлено негативні тенденції зростання зносу основних засобів та зменшення їх придатності, проблеми щодо оновлення основних засобів на досліджуваних підприємствах. На підставі проведеного аналізу запропоновано перелік заходів щодо покращення стану основних засобів на підприємствах харчової промисловості. Зокрема, на підприємствах необхідно проводити періодичні ремонти, які допомагають усунути тимчасовий фізичний знос, а також поступово оновлювати основні засоби та амортизаційну політику. Важливо також вживати заходів щодо підвищення ефективності використання основних засобів, адже це вплине на їх стан.

Ключові слова: *основні засоби, харчова промисловість, ступінь зносу, коефіцієнт придатності, структура основних засобів, ефективність використання, капітальні вкладення.*

В статье исследовано состояние основных средств на предприятиях пищевой промышленности. Определено место основных средств пищевой промышленности в общей стоимости основных средств всех отраслей Украины (согласно КВЕД-2010). Выделены два основных относительных показателя анализа состояния основных средств, а именно коэффициент износа и коэффициент годности. Установлено, что оценивание технического состояния основных средств имеет большое значение для дальнейшей разработки мер по обновлению основных средств. Выявлены негативные тенденции роста износа основных средств и уменьшения их годности, проблемы касательно обновления основных средств на исследуемых предприятиях. На основе проведенного анализа предложен перечень мер по улучшению состояния основных средств на предприятиях пищевой промышленности. В частности, на предприятиях необходимо проводить периодические ремонты, которые помогают устранить временный физический износ, а также постепенно обновлять основные средства и амортизационную политику. Важно также принять меры по повышению эффективности использования основных средств, ведь это повлияет на их состояние.

Ключевые слова: *основные средства, пищевая промышленность, степень износа, коэффициент годности, структура основных средств, эффективность использования, капитальные вложения.*

The article investigates the state of fixed assets at food industry enterprises. The place of fixed assets of the food industry in the total value of fixed assets of all branches of Ukraine is determined (in accordance with QWED-2010). Two main relative indicators for the analysis of the state of fixed assets are distinguished: the coefficient of wear and the coefficient of suitability. The article presents material on the dynamics of initial and residual value, as well as the depreciation of fixed assets at four food industry enterprises. It is established that the evaluation of the technical condition of fixed assets is of great importance for the further development of measures for the renewal of fixed assets. To analyze the state of fixed assets considered by the food industry enterprises of different regions and developing countries, as well as PJSC "Obolon", LLC "Yagotin Butter Plant", PrJSC "Myronivsky Hliboproduct", PJSC "Kozyatinsky meat-packing plant". For each of these enterprises, the indicators of fixed assets were determined, namely the coefficient of wear and the coefficient of suitability. The negative tendencies of depreciation of fixed assets growth and decrease of their suitability are revealed, as well as problems with the renewal of fixed assets at the enterprises under study. A significant part of the food industry enterprises have a large percentage of fixed assets depreciation, which increases the technical and technological backwardness of enterprises, which in turn affects the cost of maintaining fixed assets, labor productivity, quality of production and, ultimately, the financial result of the enterprise. On the basis of the analysis, a list of measures aimed at improving the state of fixed assets at the enterprises of the food industry is proposed. In particular, at enterprises it is necessary to carry out periodic repairs that help to eliminate temporary physical wear, as well as gradually update the fixed assets and depreciation policy. It is also important to take measures to increase the efficiency of the use of fixed assets, as it will affect their condition. One of the main tasks of the development of food companies is the interest of entrepreneurs to carry out modernization, qualitative renewal of production, due to depreciation policy.

Key words: *fixed assets, food industry, degree of wear, coefficient of suitability, structure of fixed assets, efficiency of use, capital investments.*

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою активів кожного підприємства є основні засоби. Без цієї частини матеріального забезпечення не зможе функціонувати жодне підприємство чи організація, зокрема підприємства харчової промисловості. Структура основних засобів, їх рух, стан та ефективність використання впливають на фінансовий результат підприємства, тому аналіз стану основних засобів є важливим елементом подальшого прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану основних засобів підприємств різних галузей займались такі науковці, як Н.С. Барабаш, Т.А. Бутинець, Ф.Ф. Бутинець, Т.Д. Костенко, Є.В. Мних, Г.В. Савицька, Н.Г. Слободян, Л.М. Чернелевський, Н.В. Швець, Л.В. Юрчишена, О.М. Кузьмін. Незважаючи на велику кількість наукових напрацювань, залишаються недостатньо вивченими питання, пов'язані зі станом основних засобів на підприємствах харчової промисловості України, зокрема оновленням

основних засобів та оптимізацією їх структури відповідно до особливостей технологічного процесу на виробництві.

Постановка завдання. Отже, мета статті полягає в оцінюванні стану основних засобів на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежно від напряму діяльності підприємства в складі його активів будуть різні види основних засобів, тому доцільно розглянути місце основних засобів харчової промисловості в загальній вартості основних засобів галузей.

Розглянемо структуру основних засобів залежно від видів економічної діяльності згідно з КВЕД-2010 (табл. 1), для чого скористаємося даними Державної служби статистики України щодо вартості всіх основних засобів України.

З наведених вище даних можемо зробити висновок, що основні засоби промисловості (зокрема, засоби харчової промисловості) мають найбільшу частину в загальній вартості основних засобів України. Станом на 2015 рік вартість основних засобів промисловості склала 50,29% у загальній вартості основних засобів усіх галузей, у 2016 році цей показник зменшився до 37,58%, а у 2017 році становив 31,74%.

Станом на 2015 рік загальна вартість основних засобів усіх галузей складала 7 641 357 млн. грн, у 2016 році ця сума збільшилась до 817 7408 млн. грн., а у 2017 році загальна вартість цих активів становила 7 733 905 млн. грн.

Вартість усіх основних засобів у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшилась на 536 051 млн. грн., проте у 2017 році порівняно з попереднім роком вартість зменшилась на 443 503 млн. грн.

У 2015 році вартість основних засобів промисловості складала 3 842 517 млн. грн., у 2016 році вартість знизилась до 3 072 954 млн. грн., а вже у 2017 році цей показник склав 2 454 483 млн. грн. Така негативна тенденція пояснюється тим, що основні засоби знецінюються під впливом фізичного та морального зносу, не відбувається достатнього оновлення основних засобів, частина основних засобів вибула.

Для дослідження стану основних засобів нами розглянуті підприємства харчової промисловості різних регіонів, що є різними за масштабами виробництва, а саме ТДВ «Яготинський маслозавод», ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт», ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» та ПАТ «Оболонь».

Для того щоби проаналізувати стан основних засобів на підприємствах харчової промисловості, необхідно визначити коефіцієнт придатності та коефіцієнт зносу. Коефіцієнт придатності визначає частку основних засобів, які є придатними для використання у господарській діяльності, тоді як коефіцієнт зносу показує те, яка частка основних засобів вже перенесена на виготовлену продукцію.

Характеристика стану основних засобів підприємств харчової промисловості наведена в табл. 2.

З наведених вище даних ми можемо зробити висновок, що на всіх підприємствах коефіцієнт придатності перевищує 50%, за винятком підприємства ПАТ «Оболонь» (у 2016–2017 роках цей показник був менше 50%).

Таблиця 1

Структура основних засобів України за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) у 2015–2017 роках, млн. грн.

Показник	Питома вага у 2015 році, %	Питома вага у 2016 році, %	Питома вага у 2017 році, %
Усього	100	100	100
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2,75	3,31	4,42
Промисловість	50,29	37,58	31,74
Будівництво	0,81	0,89	1,02
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1,77	2,15	2,53
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	18,56	19,10	16,56
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,37	0,36	0,37
Інформація та телекомунікації	1,00	1,15	1,45
Фінансова та страхова діяльність	0,67	0,87	0,86
Операції з нерухомим майном	8,73	9,83	12,01
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,41	0,47	0,46
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5,33	14,36	17,80
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,01	0,01	0,00
Освіта	0,04	0,04	0,05

Таблиця 2

Аналіз наявності та стану основних засобів на підприємствах харчової промисловості

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення, +/-	
				2016 року від 2015 року	2017 року від 2016 року
ТДВ «Яготинський маслозавод»					
Первісна вартість, тис. грн.	283 353	320 012	384 869	36 659	64 857
Сума зносу, тис. грн.	121 137	144 556	170 747	23 419	26 191
Залишкова вартість, тис. грн.	162 216	175 456	214 122	13 240	38 666
Коефіцієнт зносу	0,43	0,45	0,44	0,02	-0,01
Коефіцієнт придатності	0,57	0,55	0,56	-0,02	0,01
ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт»					
Первісна вартість, тис. грн.	10 764 311	25 383 571	29 514 996	14 619 260	4 131 425
Сума зносу, тис. грн.	3 282 308	5 228 874	6 640 595	1 946 566	1 411 721
Залишкова вартість, тис. грн.	7 482 003	20 154 697	22 874 401	12 672 694	2 719 704
Коефіцієнт зносу	0,30	0,21	0,22	-0,10	0,02
Коефіцієнт придатності	0,70	0,79	0,78	0,10	-0,02
ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат»					
Первісна вартість, тис. грн.	108 103	120 786	131 383	12 683	10 597
Сума зносу, тис. грн.	29 077	34 418	40 752	5 341	6 334
Залишкова вартість, тис. грн.	79 026	86 368	90 631	7 342	4 263
Коефіцієнт зносу	0,27	0,28	0,31	0,02	0,03
Коефіцієнт придатності	0,73	0,72	0,69	-0,02	-0,03
ПАТ «Оболонь»					
Первісна вартість, тис. грн.	5 239 376	11 765 383	11 850 066	6 526 007	84 683
Сума зносу, тис. грн.	2 332 876	6 343 822	6 708 705	4 010 946	364 883
Залишкова вартість, тис. грн.	2 906 500	5 421 561	5 141 361	2 515 061	-280 200
Коефіцієнт зносу	0,45	0,54	0,57	0,09	0,03
Коефіцієнт придатності	0,55	0,46	0,43	-0,09	-0,03

На підприємстві ТДВ «Яготинський маслозавод» первісна вартість основних засобів збільшується з роками, що свідчить про оновлення складу основних засобів та низький рівень їх вибуття. Хоча коефіцієнт зносу збільшується, стан основних засобів є задовільним, адже у 2015 році придатними для використання були 57% основних засобів, у 2016 році – 55%, а у 2017 році – 56%.

Найменший коефіцієнт зносу має ПрАТ «Миронівський Хлібопродукт». Коефіцієнт зносу перебуває в межах 30% (у 2015 році цей показник становив 30%, у 2016 році основні засоби підприємства були зношені на 21%, а у 2017 році – на 22%). Коефіцієнт придатності основних засобів є досить високим. Станом на 2015 рік на підприємстві були придатними для подальшого використання 70% основних засобів, у 2016 році цей показник досяг свого максимуму, а саме 79%, а у 2017 році придатними для використання були 78%. Як ми бачимо, стан основних засобів на цьому підприємстві є задовільним.

На ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» помітна негативна тенденція підвищення коефіцієнта зносу. Станом на 2015 рік 27% вартості основних засобів було перенесено на реалізовану продукцію, у 2016 році цей показник збільшився до 28%, а вже у 2017 році становив 31%. Частка основних засобів, які придатні для використання в подальшій господарській діяльності, має негативну тенденцію. З цього можна зробити висновок, що процес введення нових основних засобів замість зношених незначний.

Найбільший коефіцієнт зносу має ПАТ «Оболонь». Станом на 2017 рік цей показник досяг значення 57%, а це означає, що менше половини основних засобів придатні для подальшого використання в господарській діяльності підприємства.

Можна зробити висновок, що значна частина підприємств харчової промисловості має великий відсоток зносу основних засобів, через що збільшується технічна та технологічна відсталість підприємств, а це впливає на витрати на утримання основних засобів, продуктивність праці, якість продукції та, зрештою, на фінансовий результат підприємства.

Відповідно до статистичних даних на підприємствах харчової промисловості постійно вводяться в експлуатацію нові основні засоби, проте лише незначна частина цих підприємств здійснює оновлення основних засобів на належному інноваційному рівні. Велика частина підприємств харчової промисловості обмежується заміною зношених деталей або заміною зношеного обладнання на аналогічне.

Для того щоби покращити стан основних засобів, підприємствам харчової промисловості необхідно створювати, купувати, відновлювати та поліпшувати основні засоби за рахунок капітальних інвестицій, а також покращувати ефективність використання основних засобів.

Для покращення ефективності використання основних засобів на підприємствах харчової промисловості необхідно підвищувати якість сировини, зменшувати втрати корисних речовин у відходах, впроваджувати досягнення сучасного науково-технічного прогресу, а також безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій та техніки для їх здійснення. Також необхідно використовувати резерви поліпшення екстенсивного використання основних засобів (вдосконалення організації виробництва, скорочення та ліквідація простоїв, скорочення часу проведення ремонтів), резерви поліпшення інтенсивного використання основних засобів (модернізація обладнання, встановлення оптимального режиму роботи обладнання) та вдосконалювати структуру основних засобів (зменшення частки невстановленого обладнання, збільшення питомої ваги активної частини основних засобів, зменшення невикористовуваних і зайвих основних засобів).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами проведеного аналізу ми можемо зробити висновок, що частка основних засобів підприємств промисловості (зокрема, харчової) у загальній вартості основних засобів усіх видів діяльності є досить високою (30–50%).

Загалом технічний стан основних засобів на досліджуваних підприємствах харчової промисловості є задовільним, проте з роками спостерігається тенденція до зменшення придатності основних засобів через поступовий фізичний та моральний знос і недостатнє оновлення основних засобів.

Для покращення технічного стану основних засобів на підприємстві потрібно проводити періодичні ремонти, які допомагають усунути тимчасовий фізичний знос, а також поступово оновлювати основні засоби.

Підприємствам також необхідно вживати заходів щодо підвищення ефективності використання основних засобів. Зокрема, слід зменшувати кількість непрацюючого обладнання, вдосконалювати технічні процеси, підвищувати коефіцієнти змінності роботи устаткування, адже це все впливає на стан основних засобів.

Також одним з основних механізмів, які покращують стан основних засобів на підприємствах харчової промисловості, є оновлення амортизаційної політики. Підприємствам необхідно постійно переглядати свою облікову політику, за необхідності змінюючи метод нарахування амортизації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 травня 2000 року за № 288/4509. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00 (дата звернення: 21.03.2019).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 21.03.2019).
3. Податковий кодекс України / Верховна Рада України ; Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 01.04.2019).
4. Державний комітет статистики України : офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 02.04.2019).
5. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 2. Ч. 23. С. 22–36.
6. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / за ред. А.Г. Загороднього. Львів : Магнолія, 2008. 440 с.
7. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2005. 395 с.
8. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : КНТЕУ, 2014. 536 с.
9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 662 с.
10. Сопко В.В., Мельничук Г.М., Науменко Г.О. Облік та аналіз в управлінні підприємством : підручник. Київ : Техніка, 2007. 182 с.
11. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : підручник. Київ : Міленіум, 2009. 312 с.
12. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2009. 540 с.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7, zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.05.2000 za № 288/4509. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00 (accessed: 21 March 2019).
2. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (accessed: 21 March 2019).
3. Podatkovyi kodeks Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy; Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010. № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed: 1 April 2019).
4. Derzhavnyi komitet statystyka Ukrainy : ofitsiinyi sait. URL: www.ukrstat.gov.ua (accessed: 2 April 2019).
5. Butynets T.A. (2012). Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. [Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis]. Osnovni zasoby: tochka zoru ekonomista [Fixed assets: the point of view of the economist] (electronic journal), vol. 2, no. 23, pp. 22–36.
6. Kindratska H.I., Bilyk M.S., Zahorodnii A.H.; za red. A.H. Zahorodnoho. (2008), Ekonomichnyi analiz:

teoriia i praktyka. [Economic analysis: theory and practice]. Lviv : Mahnoliia (in Ukrainian).

7. Barabash N.S. (2005) Analiz hospodarskoi diialnosti [Analysis of economic activity]. Kyiv : KNTEU (in Ukrainian).

8. Mnykh Y.V., Barabash N. S. (2014), Finansovyi analiz : pidruchnyk [Financial Analysis : a textbook]. Kyiv : KNTEU (in Ukrainian).

9. Savytska H.V. (2008), Ekonomichnyi analiz diialnosti pidpryiemstva [Economic Analysis of the Enterprise]. Kyiv : Knowledge (in Ukrainian).

10. Sopko V.V., Melnychuk H.M., Naumenko H.O. (2007), Oblik ta analiz v upravlinni pidpryiemstvom [Accounting and analysis in the management of the enterprise]. Kyiv : Technics (in Ukrainian).

11. Chernelevskyi L.M. (2009), Ekonomichnyi analiz na pidpryiemstvakh promyslovosti i torhivli [Economic analysis at the enterprises of industry and trade]. Kyiv : Millennium (in Ukrainian).

12. Chumachenko M.H. (2009), Ekonomichnyi analiz [Economic analysis]. Kyiv : KNTEU (in Ukrainian).

Mikhailenko Olga
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Auditing
National University of Food Technology
Borodii Daria
Master at Department of Accounting and Auditing
National University of Food Technology

ANALYSIS OF THE STATE OF THE FIXED ASSETS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

One of the most important objects of accounting is fixed assets, because they have a large share in the assets of the enterprise. In addition, fixed assets are an important condition for the operation of the entity; therefore, accounting should provide a quality information management system to further address the problems of efficient and rational use of tangible assets.

Analysis of fixed assets at food industry enterprises is an important element for further management decisions. After all, the structure of fixed assets, their movement and efficiency of use affect the financial result of the enterprise. Therefore, the purpose of our research will be to provide information on state of fixed assets at food industry enterprises.

The article defines the place of basic food industry in the total value of fixed assets of all branches of Ukraine. It was established that the basic means of industry (including the food industry) occupy the largest part of the total weight of fixed assets. As of 2015, the value of fixed assets amounted to 50.29% of the total value of fixed assets of all industries; in 2016 this figure decreased to 37.58%, and in 2017 it was 31.74%.

To analyze the state of fixed assets considered by the food industry enterprises of different regions and developing countries, as well as PJSC “Obolon”, LLC “Yagotin Butter Plant”, PrJSC “Myronivsky Hliboproduct”, PJSC “Kozyatinsky meat-packing plant”.

For each of these enterprises, the indicators of fixed assets were determined, namely the coefficient of wear and the coefficient of suitability. At all enterprises, the coefficient of suitability is more than 50%, except for the PJSC “Obolon” (in 2016–2017 this figure was less than 50%).

It can be concluded that a large part of the food industry enterprises have a large percentage of fixed assets wear, which increases the technical and technological backwardness of enterprises, which in turn affects the cost of maintaining fixed assets, labor productivity, product quality and, ultimately, financial the result of the enterprise.

According to statistical data at food industry enterprises, new fixed assets are constantly being put into operation, but a small part of these enterprises provide updating of fixed assets at the intellectual level. A large part of the food industry is limited to replacing worn parts or replacing worn-out equipment with a similar one. The situation at the enterprises of the food industry requires the solution of the problem of renewal of fixed assets.

On the basis of the analysis, a list of measures aimed at improving state of fixed assets at the enterprises of the food industry is proposed.

In order to improve the state of fixed assets of the enterprise of food industry, we should create, purchase, recover and improve fixed assets at the expense of capital investment, as well as improve the efficiency of the use of fixed assets.

To improve the technical condition of fixed assets at the enterprise it is necessary to carry out periodic repairs, which help to eliminate temporary physical wear.

РИНОК УПРАВЛІНСЬКИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ

THE MARKET OF THE MANAGEMENT INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE SPHERE OF ELECTRONIC DOCUMENTATION

УДК 330.47:004.01:657

Красота О.Г.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія
Нездойминога О.Є.
к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто сутність електронного документування та особливості розвитку ринку управлінських інформаційних систем, що застосовуються підприємствами для організації електронного документообігу. Виділено відмінності електронного та паперового документообігу, деякі види електронного документообігу та принципи його ведення. Визначено особливості функціонування деяких програмних продуктів, що використовуються для електронного документування. Розглянуто функції сучасних систем електронного документообігу, порядок їх упровадження на підприємствах. Приділено увагу порядку нормативно-правового регулювання електронних документів в Україні. Виділено переваги використання управлінських інформаційних технологій у сфері електронного документообігу як засобу захисту інформації, підвищення економічної безпеки вітчизняних підприємств та контролю здійснення підприємствами своєї фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: *електронні документи, електронний документообіг, M.E. Doc, FossDoc, системи електронного документообігу (СЕД), інформаційна безпека.*

В статье рассмотрены сущность электронного документирования и особенности развития рынка управленческих информационных систем, применяемых предприятиями для организации электронного документооборота. Выделены отличия электронного и бумажного документооборота, некоторые виды электронного документооборота и принципы его ведения. Определены особенности функционирования некоторых программных продуктов, используемых для электронного документирования. Рассмотрены функции современных систем электронного документооборота, порядок их внедрения на предприятиях. Уделено внимание порядку нормативно-правового регулирования электронных документов в Украине. Выделены преимущества использования управленческих информационных технологий в сфере электронного документооборота как средства защиты информации, повышения экономической безопасности отечественных предприятий и контроля осуществления предприятиями своей финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *электронные документы, электронный документооборот, M.E. Doc, FossDoc, системы электронного документооборота (СЭД), информационная безопасность.*

The article is dedicated to the essence of the electronic documentation and peculiarities of development of the market of the management information systems. It is an important tool using by different enterprises for the organization of electronic documentation. Some types of electronic documentation, main principles of its implementation and difference between electronic and paper documentation are highlighted. The using of electronic documentation is getting wide popularity. It is a base for definition the peculiarities of functioning of some program products using for the electronic documentation. Special attention is paid to the facilities of M.E. Doc's program products. It allows increasing the management effectiveness, to speed up the movement of documentation in the organizations, to decrease laboriousness of processing documents in the enterprises and different establishments. Functions of the modern systems of electronic documentation, process of their implementation in the enterprises, facilities of using for the increasing of effectiveness of a small and medium business are discussed in the article. Attention is paid to the legislative regulation of the electronic documentation in Ukraine. The basic documents regulating electronic documentation and the order of its using are highlighted. The role of the electronic digital signature is definite in the article. The main peculiarities of working with electronic documents from their compilation to transfer to archival storage were described. Main problems of the implementation of electronic documentation in the domestic enterprises in the conditions of the low level software modernization and qualification of enterprises' stuff are emphasized. Special attention is paid to the using of the management information technologies in the sphere of electronic documentation as the means of the information security, increasing of the economic security of the domestic enterprises and control over the economic activity of enterprises. In the article are described main requirements to the reliability of the systems of electronic documentation in conditions of high modern level of the IT-criminality.

Key words: *electronic documents, electronic document management, M.E. Doc, FossDoc, electronic document management systems (EDMS), information security.*

Постановка проблеми. Документообіг є невід'ємною частиною ефективного функціонування будь-якого підприємства. Він дає користувачам інформації можливість якісно співпрацювати на всіх етапах здійснення господарських операцій. Водночас із розвитком сучасних управлінських інформаційних систем процес документування потребує важливих змін, що допоможуть керівництву підприємства не тільки контролювати фінансово-господарську діяльність у реальному часі, але й мати змогу планувати її в майбутньому. Нові інформаційні технології у сфері документування є об'єктивно необхідними засобами функціонування підприємств в Україні, тому дослідження ринку управлінських інформаційних систем, що застосовуються підприємствами для організації електронного документообігу, є особливо актуальним і вкрай необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів упровадження електронного документообігу на підприємствах та ефективності його застосування здійснюють багато сучасних науковців, зокрема Ф. Бутинець, М. Кисельов, Т. Мішак, З. Левченко, О. Охотень, І. Солодченко, А. Чучковська.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів електронного документування та практичного його використання в сучасних умовах функціонування підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постійне збільшення кількості інформації, необхідної для прийняття адекватних управлінських рішень, приводить до того, що традиційні методи роботи з документами стають все більш нерентабельними. Статистичні дані свідчать про те, що 15% паперових документів губляться, а для їх пошуку працівники витрачають близько 30% свого часу, тому потреба автоматизації наявних систем документообігу та переходу на електронний документообіг є високотехнологічним і прогресивним підходом до суттєвого підвищення ефективності роботи з документами [1].

Основні етапи документообігу в організації допоможуть виділити низку відмінностей між електронним та паперовим документообігом (табл. 1).

Використання електронного документообігу в Україні тільки набуває широкої популярності, тому під час його впровадження важливо виконувати певні правила:

– одночасна реєстрація документа;
– безперервність руху документа;
– ефективність організації пошуку необхідного документа.

Спираючись на загальні принципи організації системи електронного документообігу (СЕД), виділяємо декілька їх основних видів. Так, сучасна практика обліку, аналізу та аудиту виділяє два види електронного документообігу, а саме внутрішній та зовнішній. Внутрішній призначений надавати учасникам системи інформацію, необхідну для їх роботи й прийняття управлінських, технічних, фінансових та кадрових рішень, а зовнішній дає змогу підприємствам чи організаціям обмінюватися по каналах зв'язку юридично та фінансово значущими документами.

Водночас СЕД можуть бути спрямовані на певні процеси, пов'язані з функціонуванням підприємства (рис. 1).

Загалом слід зазначити, що система електронного документообігу – це програмне забезпечення, головними завданнями якого є організація та підтримка життєвого циклу електронних документів.

Система електронного документообігу FossDoc – це рішення на платформі FossLook, призначене для створення електронного архіву документів, організації корпоративного документообігу (workflow) та автоматизації бізнес-процесів на підприємствах, в установах та організаціях будь-якого виду діяльності. Програма дає змогу вирішити велику кількість завдань, реалізація яких покладена на відповідні модулі. Система може бути легко бути налаштована з урахуванням специфіки роботи кожного конкретного підприємства [3].

В межах програмного продукту FossDoc можуть вирішуватися завдання документообігу, сформовані в декілька основних модулів (табл. 2).

Особливістю цього програмного продукту є те, що він може входити до складу модулів таких програм, як СУБД MS SQL Express, СУБД Oracle, СУБД MS SQL, СУБД MySQL Водночас програмний продукт FossDoc може використовуватись як для підприємств малого та середнього бізнесу, так і для державних підприємств.

Безкоштовна версія має функціональність найбільш дорогого продукту з максимумом можливостей Enterprise. Обмеженням безкоштовної версії є лише кількість одночасно підключених до системи користувачів (5 осіб).

Програма для документообігу M.E. Doc – це провідний український програмний продукт, в якому реалізовано можливості не лише створення документів та підписання засобами електронного цифрового підпису, але й передачі документів із можливістю погодження або відхилення. M.E. Doc – це програма електронного документо-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика електронного та паперового документообігу [2]

№	Етапи документообігу	Документ	
		паперовий	електронний
1	Створення	Оформлення лише в паперовому вигляді.	Оформлення в електронному вигляді, за необхідності оформлення в паперовому вигляді.
2	Оброблення	Лише ручне оброблення даних, фіксація в регістрах бухгалтерського обліку.	Оброблення даних за допомогою інформаційних систем, фіксація в електронних регістрах бухгалтерського обліку.
3	Відправлення	Відправлення через відділення пошти або співробітниками (кур'єрами).	Відправлення через телекомунікаційні та інформаційні системи або через електронні носії інформації.
4	Одержання	Може займати декілька хвилин або годин, днів, тижнів.	Може займати від декількох хвилин без урахування відправки через носії електронної інформації.
5	Зберігання	Зберігаються згідно зі строками, установленими законодавством, у спеціально відведених архівах.	Зберігаються згідно зі строками, установленими законодавством, на спеціальних електронних носіях.
6	Знищення	Підлягають знищенню за актом відповідною комісією.	Згідно з інструкцією знищення відбувається спеціально призначеною особою, яка також відповідальна за програмне забезпечення, що перевіряє факт знищення документів.

обігу повного циклу. Сьогодні в Україні цим програмним продуктом користується понад 500 тис. підприємців.

Окрім шаблонів та зразків самих документів, ви можете редагувати ці шаблони, а також копіювати таблиці та тексти з Microsoft Office.

Для зберігання документів у програмі є надійний архів, в якому ви за лічені секунди знайдете договір з будь-яким контрагентом.

Перевагами цифрового документообігу в системі M.E. Doc є:

– отримання доступу до єдиної бази цифрових документів, яка дає змогу повністю оптимізувати та автоматизувати процес їх обліку, фільтрації та розбивки за датою, часом тощо;

– створення різних первинних документів з використанням спеціальних шаблонів;

– організація роботи з різними цифровими документами;

– можливість взаємодії з базою документів на відстані (дистанційно);

– обмеження доступу тих чи інших користувачів до конкретних документів;

– проведення аудиту цифрової документації за допомогою різних вбудованих інструментів програми;

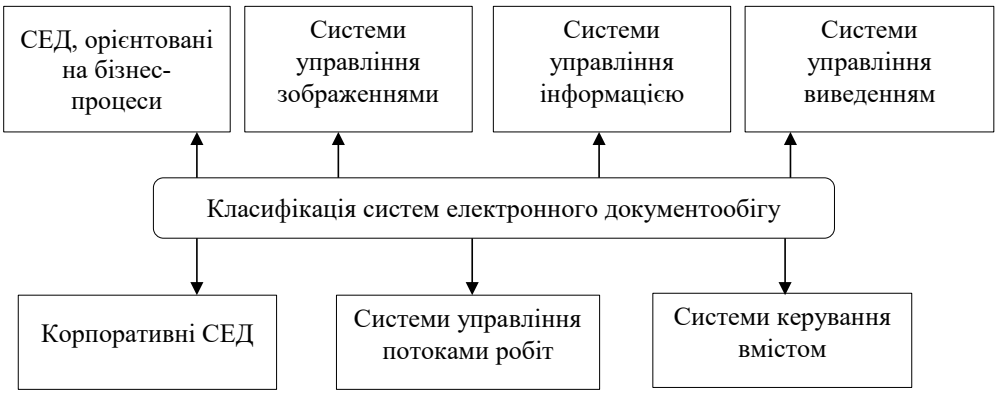


Рис. 1. Класифікація СЕД

Таблиця 2

Модулі програмного продукту FossDoc

Назва модуля	Опис основних функцій
Платформа FossLook	Основний модуль, що забезпечує роботу системи. Дає змогу створювати власні рішення, типи документів, додавати поля в документи, змінювати найменування полів, надає доступ до програмного інтерфейсу платформи тощо.
Архів	Дає змогу зберігати всі доручення, проекти документів, самі документи й довідники в єдиній базі даних, доступ до них здійснюється через інтерфейс картки документа.
Резолюції	Дає змогу підготувати резолюції до документа як помічнику керівника, так і самому керівнику, приєднати до резолюції файли (за необхідності), вибрати виконавців резолюції та створити для них завдання, вказати послідовність виконання завдань до резолюції, запустити маршрут виконання резолюції.
Проекти документів	Реалізує механізм створення документа з його проекту, а також створення нового проекту на базі наявного документа. Відповідає за створення проекту документа, його узгодження, підтримку різних версій проекту документа, підпис проекту, реєстрацію документа на базі проекту.
Періодичні завдання	Нагадує вашому користувачу або іншим користувачам про будь-яку подію (нарада, день народження, відправлення листа, необхідність виконання документа тощо) через заданий період часу. Запускає періодичне виконання й контроль документа. Підтримує періодичність.
Службові записки	Забезпечує документообіг службових записок, а саме створення записки та її реєстрацію, відправку по маршруту, реєстрацію в канцелярії підрозділу, накладення резолюції, створення відповідної записки, реєстрацію відповідної записки.
Журнал	Дає змогу фіксувати факт передачі паперових оригіналів або копій документів співробітникам-користувачам Системи, а також факт списання паперових документів у справу.
Контроль	Реалізує механізм контролю над виконанням користувачами завдань за документами. Система відображає контрольні документи в списку документів з відміткою у вигляді прапорця, колір якого буде залежати від стану виконання документа щодо контрольних дат, а саме плановою та фактичною. Контрольні доручення будуть поміщені в окрему папку, де можуть бути оброблені співробітниками відділу контролю. Передбачена можливість друку контрольних карт.
Звернення громадян	Забезпечує оброблення звернень громадян. За аналогією зі вхідним листом на звернення можна створити вихідний лист-відповідь з використанням механізму створення документа з його проекту. Також є можливість перевірити, чи були звернення від цього заявника в минулому.

– використання класифікаторів та довідників під час роботи з цифровою документацією;

– можливість оперативного внесення виправлень і правок у цифровий документ;

– внутрішній та зовнішній обмін документами;

– використання електронного цифрового підпису для захисту документів від несанкціонованого доступу, перегляду та зміни [4].

Загалом серед основних функцій електронного документообігу можна виділити створення електронної версії документа; формування тексту з готового шаблону з підстановкою в нього значень змінних з картки документа; пошук карток документів; формування електронного документа з використанням шаблону на бланку організації; збереження документів у різних форматах; створення маршрутів документа й управління його рухом; ведення журналів, класифікаторів та довідників; реєстрація та класифікація документів, що реєструються в програмі; розсилка нагадувань і повідомлень; узгодження документів; формування звітів про рух та виконання документів.

Практично всі сучасні системи електронного документообігу тією чи іншою мірою підтримують усі етапи життєвого циклу документа. Частина систем не підтримує механізм блокування редагованих документів, що унеможливлює колективну працю з документами. Є системи, орієнтовані на діловодство, але в них не реалізоване ефективне зберігання документів, а актуальним є виконання всіх процедур роботи з документами, регламентованих чинними нормами. Деякі системи орієнтовані на ефективну підтримку руху електронних документів всередині структури, проте вони не мають власного електронного архіву (зберігання, реалізоване в таких системах, призначене тільки для оперативного збереження документів у процесі їх життєвого циклу). Наприклад, компанія «Электронные Офисные Системы» пропонує поєднувати свій продукт «Дело» з електронним архівом, створеним компанією на основі сервера «Кодекс-Intranet/Internet». Той самий сервер компанії «Кодекс» також застосовує компанія «Гранит-Центр» як електронний архів до своєї системи «ГранДок». Попередні версії обох систем постачались без електронного архіву [5].

Ефективність використання електронного документообігу в організаціях оцінюється кількісно та якісно. Кількісні показники можуть бути виміряні та оцінені щодо матеріальних та тимчасових витрат:

– скорочення часу в середньому на 75% на оброблення й створення документів (реєстрація, розсилка, пошук, виконання контрольних операцій);

– прискорення руху інформаційних потоків (передача документа від підрозділу до підрозділу або компанії-партнеру, підготовка типових документів, узгодження, швидкість поширення інформації всередині компанії);

– економія матеріалів та ресурсів у вигляді скорочення витрат на канцелярське приладдя, витратні матеріали та зберігання документів.

Незважаючи на розвиток управлінських інформаційних систем у сфері документування, нормативно-правове забезпечення цього напряму залишається недостатньо розробленим. Серед основних нормативно-правових та законодавчих актів, що регулюють електронний документообіг, можна виділити:

– Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг»;

– Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;

– Закон України «Про електронний цифровий підпис»;

– Постанова КМУ «Про затвердження Порядку засвідчення наявності електронного документа (електронних даних) на певний момент часу» № 680;

– Наказ Мін'юсту «Про затвердження Порядку роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання» № 1886/5;

– Наказ Мін'юсту «Про затвердження Правил організації діловодства та архівного зберігання документів у державних органах, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях» № 1000/5.

Говорячи про електронний документообіг, виділяємо особливості роботи електронних документів, що є його основним елементом.

Для забезпечення ритмічності роботи з електронними документами та своєчасного їх виконання в установі визначаються (розробляються) та затверджуються схеми проходження електронних документів між підрозділами установи для всіх видів документів та порядок взаємодії керівництва й структурних підрозділів установи. Під час розроблення схем проходження електронних документів та порядку взаємодії підрозділів установи керуються положенням про установу та її структурні підрозділи, розпорядчими документами про розподіл обов'язків між керівником установи та його заступниками, посадовими інструкціями, класифікаторами питань діяльності установи, номенклатурою справ [6].

Обов'язковим реквізитом електронного документа є електронний підпис, який використовується для ідентифікації автора та підписувача електронного документа іншими суб'єктами електронного документообігу. Електронний цифровий підпис – це вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується, даючи змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого

ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа [7].

Завдяки електронному цифровому підпису та електронному документообігу стає ефективнішим виявлення зловживань та незаконної діяльності, перевірки підприємства проводяться швидше.

Електронний документ, юридична сила якого втрачена за фактом анулювання сертифіката електронного цифрового підпису, зазначеного в документі, повинен бути переданий в електронний архів для тимчасового зберігання. Термін зберігання електронних документів на електронних носіях інформації повинен бути не менший від терміну, встановленого законодавством для відповідних паперових документів. Зберігання електронного документа має супроводжуватися створенням відповідних електронних журналів обліку для забезпечення швидкого пошуку необхідного електронного документа й виймання його з архіву для використання. Електронні документи повинні зберігатись на електронних носіях інформації у формі, яка дає змогу перевірити їхню цілісність на цих носіях. На жаль, інформаційні технології поки що не в змозі забезпечити гарантоване постійне або тривале зберігання електронних документів. На це впливають такі чинники, як мінливість електронних носіїв інформації та пристроїв для їх читання, форматів даних та програмного забезпечення для роботи з ними, тому нині архівісти пропонують створювати документи постійного та тривалого строків зберігання у двох примірниках, а саме на електронному носії інформації та паперовому [8].

Незважаючи на наявне нормативно-правове регулювання електронного документообігу в Україні, дослідження свідчать про те, що досі виникають проблеми, пов’язані з введенням повного електронного документообігу в Україні.

1) Правильність ведення електронного документообігу відповідно до застосованих комп’ютерних технологій. Часто відбувається перехід до електронного документообігу без урахування особливостей обліку підприємства та особливостей застосованих комп’ютерних технологій.

2) Оптичне введення документів з паперового носія, оброблення отриманої інформації в графічному вигляді. Автоматизоване переведення паперових первинних документів є можливим лише за допомогою сканеру. Хоча процес сканування є досить швидким, подальше розпізнавання електронного графічного файлу в дані займає досить багато часу та потребує значних затрат праці.

3) Відповідність реквізитів електронного документа прийнятим стандартам.

Разом з такими загальними проблемами можна виділити внутрішньофірмові.

1) Консерватизм співробітників організації. В організації можуть зустрітися люди, які прагнуть уникнути будь-чого нового. Найчастіше це обумовлене небажанням навчатися й перенавчатися, а також, можливо, низьким рівнем освіти. Для вирішення проблеми перехід до СЕД потрібно зробити поступовим.

2) Структурний безлад. Одним зі складних для подолання факторів є наявність постійних структурних змін в організації, наслідком чого є слабка формалізація управлінських процесів. Навіть за наявності досить неформалізованої структури організації можна побудувати цілком ефективний електронний архів, який дасть змогу впорядкувати зберігання документів, версій документів, доступ до них різних співробітників тощо.

3) Неналагоджений документообіг в організації. Якщо організація не має формалізованого документообігу, в ній постійно виникає безліч проблем, джерелом яких є саме відсутність формалізованої схеми ведення справ. Тоді може бути запущений пілотний проект, для чого потрібно проаналізувати діяльність організації та виявити проблемні ділянки, які найбільше страждають від відсутності формалізації у веденні справ.

Проте виділені проблеми можуть бути вирішені завдяки раціональним та обґрунтованим рішенням саме керівництва підприємств.

Загалом можна виділити низку таких переваг електронного документообігу перед паперовим:

– скорочення обсягів паперових витрат, що пов’язані з опрацюванням документів;
– використання електронних копій документів під час роботи користувачів;
– підтримка версій електронного документа;
– використання шаблонів текстових атрибутів у системі;
– колективна робота під час виконання та розроблення документів;
– наочний і зручний контроль щодо виконання встановлених доручень;
– необмежена кількість контролерів та виконавців одного завдання;
– можливість неодноразового перенесення терміну виконання доручення;
– багаторазова можливість звітування щодо виконання встановленого завдання;
– автоматичне зняття завдань з контролю під час реєстрації документів, що скасовують їх виконання;
– підтримка завдань з циклічним періодом виконання;
– встановлення зв’язків між документами в системі;
– короткі анотації для електронних копій документів;
– внутрішня поштова система;
– використання маршрутних схем;
– гнучкий, інтуїтивно зрозумілий інтерфейс.

Важливо відзначити, що використання електронного документообігу є не тільки ефективним

засобом роботи бухгалтерії та інших підрозділів підприємства щодо роботи з документами, але й способом захисту інформації. Завдяки електронному документообігу можна забезпечити виконання таких завдань щодо захисту інформації електронних документів:

– аутентифікація користувачів та поділ доступу;
– підтвердження авторства електронного документа;
– контроль цілісності електронного документа;
– конфіденційність електронного документа;
– забезпечення юридичної значимості електронного документа.

Особливо актуальним у сучасних умовах високого рівня ІТ-злочинності стає процес організації та використання управлінських інформаційних систем у сфері документування в органах влади.

Електронний документообіг дає змогу створити в органі влади єдиний інформаційний простір, інтегруючи в інформаційний вузол усі документальні системи. Інтеграція здійснюється без втрати якості роботи з документами.

Водночас під час упровадження електронного документообігу на підприємстві важливо враховувати її придатність та ефективність застосування саме для цього вибраного підприємства, тому обов'язково необхідно враховувати рівень модернізації, фінансові можливості, а також рівень кваліфікації працівників.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що впровадження електронного документообігу на підприємствах в Україні є необхідним засобом з налагодження ефективної роботи з документами. Незважаючи на низку проблем, що сьогодні заважають використовувати СЕД, необхідно шукати можливості їх застосування хоча б для початку на окремих ділянках документообігу, а також заздалегідь планувати роботу з підвищення кваліфікації персоналу щодо роботи із сучасними програмними продуктами, що застосовуються під час організації електронного документообігу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Впровадження систем електронного документообміну. URL: https://intelserv.net.ua/blog/material/id/140 (дата звернення: 27.06.2019).

2. Безверхий К. Організація та методика електронного документообігу на підприємстві: стан та перспективи розвитку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2013. Вип. 1 (2). С. 16–25.

3. Программный продукт FossDoc и электронный документооборот. URL: https://fossdoc.com/ru/elektronniy-dokumentooborot (дата звернення: 26.06.2019).

4. СТ-Центр M.E. Doc. URL: https://stcentr.com.ua/m-e-doc (дата звернення: 26.06.2019).

5. Величкевич М., Мітрофан Н., Кунанець Н. Електронний документообіг, тенденції та перспективи. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 689. С. 44–53.

6. Ковтанюк Ю., Марченко П. Порядок роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання. Київ : Держ. архівна служба України; Укр. наук.-досл. ін-т архів. справи та документознавства, 2011. С. 37.

7. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 5 жовтня 2017 р. № 2155-VIII URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19 (дата звернення: 26.06. 2019).

8. Нікітіна В., Думанський Н. Особливості збереження і захисту електронних документів. *Інформація, комунікація, суспільство 2014* : матеріали 3-ї Міжнародної наукової конференції ІКС-2014, 21–24 травня 2014 р. Львів : видавництво «Львівська політехніка», 2014. С. 254–255.

REFERENCES:

1. Vprovadzhennja system elektronnogho dokumentoobminu [Implementation of electronic document exchange systems]. Available at: https://intelserv.net.ua/blog/material/id/140 (accessed: 27 June 2019).

2. Bezverkhyj K. (2013) Orghanizacija ta metodyka elektronnogho dokumentoobighu na pidpryjemstvi: stan ta perspektyvy rozvytku [Organization and method of electronic document circulation at the enterprise: the state and prospects of development]. *Ekonomichna strateghija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta poslugh*. Vyp. 1 (2). P. 16–25.

3. Proghrammnyj produkt FossDoc y elektronnyj dokumentooborot [FossDoc software product and electronic document management]. Available at: https://fossdoc.com/ru/elektronniy-dokumentooborot (accessed: 26 Juni 2019).

4. ST-Centr M.E. Doc [ST-Center M.E. Doc.]. Available at: https://stcentr.com.ua/m-e-doc (accessed: 26 June 2019).

5. Velychkevych M., Mitrofan N., Kunanecj N. (2010) Elektronnyj dokumentoobigh, tendenciji ta perspektyvy [Electronic document circulation, trends and prospects]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivsjka politekhnika"*. No. 689. P. 44–53.

6. Kovtanjuk Ju., Marchenko P. (2011) [The procedure for working with electronic documents in office work and their preparation for transfer to archive storage]. Porjadok roboty z elektronnymy dokumentamy u dilovodstvi ta jikh pidghotovky do peredavannja na arkhivne zberighannja. *Derzh. arkhivna sluzhba Ukrajiny; Ukr. nauk.-dosl. in-t arkhiv. spravy ta dokumentoznavstva*. Kyjiv. p. 37.

7. Zakon Ukrajiny "Pro elektronnyj cyfrovyj pidpys" [The Law of Ukraine "On Electronic Trust Services" Law of 05.10.2017 № 2155-VIII]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19 (accessed: 26 June 2019).

8. Nikitina V., Dumansjkyj N. (2014) Osoblyvosti zberezhennja i zakhystu elektronnykh dokumentiv. [Features of saving and protecting electronic documents]. Proceedings of the *Informacija, komunikacija, suspiljstvo 2014* (Ukrajina, Ljviv, Travenj 21–24, 2014), Ljviv : vydavnyctvo "Ljvivsjka politekhnika", pp. 254–255.

Krasota Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Poltava State Agrarian Academy
Nezdoimynoha Olena
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Poltava State Agrarian Academy

THE MARKET OF THE MANAGEMENT INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE SPHERE OF ELECTRONIC DOCUMENTATION

The purpose of the article. Every enterprise must have a qualitatively organized documentation for increasing of effectiveness of the organization accounting. In the modern conditions it is necessary to use information technologies in the accounting. First of all it concerns of electronic documentation.

Methodology. An active development is peculiar to modern market information technologies. Domestic politics, what directed to rapprochement of accounting with international standards, requires of using qualitative systems of automatic accounting. Documentation of economic operations is the base of accounting. It effects on a process of business activity of enterprises and provides its effective interaction between different departments and partners. Methods of analysis, synthesis, and generalization were used during research for determining of peculiarities, advantages and disadvantages of electronic documentation.

Results. The development of the market of information technologies in the sphere of accounting is an important part of effective functioning of enterprises. However, low level of computerization, lack of staff qualification is main obstacles on the way of implementation of the system of electronic documentation. Lack of united space makes an impossible the exchange by electronic documents between the partners. In this economic situation enterprises have to maintain in the same time the electronic and paper exchange of documentation. In the same time during the implementation of IAS it is very actual question of the qualitative legislative of ensuring the use of electronic documents.

Application of the modern means of the electronic documentation with using of the program products, such as M.E. Doc, FossDoc are optimal variants not only for the large enterprises, but for the organization of the small and medium business. The system of the electronic documentation is the base tool of the management. It provides enterprises by qualitative and timely information, necessary for the making decisions. The system of the electronic documentation allows controlling all working processes, the speed and quality of their execution and, above all – results of work.

Practical implications. The market of the information technologies in the sphere of the electronic documentation is developing and requiring, first of all, qualitative legislative administration. Authors came to the conclusion, that electronic documentation is an effective mean for the organization of accounting processes on the enterprises and objectively necessary element for the providing of the security information. Electronic documentation is the base factor of the risk decreasing of data lost in conditions of high modern level of the IT-criminality.

Value/originality. The article is dedicated to the effectiveness of implementation of the some program products using by domestic enterprises for the electronic documentation. The researches of effectiveness of implementation of information technologies in the sphere of electronic documentation got a further development taking into account all advantages and disadvantages. Consequently, enterprises using system of electronic documentation have significant advantages in organization of their business and financial activity in conditions of competition.

ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AND CONTROL SUPPORT OF THE CASH MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

УДК 657

Кузькін Є.Ю.
к.е.н., доцент,
директор Департаменту місцевих бюджетів
Міністерства фінансів України
Семенець А.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Подгайченко К.Е.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено обліково-контрольне забезпечення управління грошовими коштами підприємства, що мають значну кількість відокремлених структурних підрозділів в умовах фінансово-економічної кризи та періоду переходу від фінансово-економічної кризи до сталого розвитку. Ця тема дослідження обумовлена економічним розвитком України в сучасних умовах. Під час управління грошовими коштами найбільше значення має методика планування, прогнозування, бюджетування, аналізування та контролювання грошових коштів в розрізі кожного відокремленого структурного підрозділу. Обґрунтовано доцільність проведення такої роботи централізованим чином, тому що тільки за такої форми організації робіт можна досягти комплексного та оптимального вирішення поставлених завдань. Розглянуто процес планування грошових коштів, в рамках якого доцільно розглянути процес притоку та відтоку грошових коштів за минулий відповідний період.
Ключові слова: *грошові кошти, облік, контроль, аналіз, планування, бюджетування, підприємство.*

В статье исследовано учетно-контрольное обеспечение управления денежными средствами предприятия, имеющими значительное количество обособленных структурных подразделений в условиях финансово-экономического кризиса и периода перехода от финансово-экономического кризиса к устойчивому развитию. Эта тема исследования обусловлена экономическим развитием Украины в современных условиях. При управлении денежными средствами наибольшее значение имеет методика планирования, прогнозирования, бюджетирования, анализа и контроля денежных средств в разрезе каждого обособленного структурного подразделения. Обоснована целесообразность проведения такой работы централизованным образом, потому что только при такой форме организации работ можно достичь комплексного и оптимального решения поставленных заданий. Рассмотрен процесс планирования денежных средств, в рамках которого целесообразно рассмотреть процесс притока и оттока денежных средств за прошлый соответствующий период.
Ключевые слова: *денежные средства, учет, контроль, анализ, планирование, бюджетирование, предприятие.*

The article examines the accounting and control support of the cash management of an enterprise, which has a significant number of separate structural units in the context of the financial and economic crisis and the period of transition from financial and economic crisis to stable development. This research topic is due to the economic development of Ukraine in modern conditions. In cash management, the method of planning, forecasting, budgeting, analyzing and controlling funds in the context of each separate structural unit is of paramount importance. It is of decisive importance whether this work will be centralized (carried out at the level of the enterprise management apparatus), or whether it will be carried out in a decentralized manner (carried out at the level of each structural division). The work substantiates the expediency of carrying out this work in a centralized way, since, in the authors' opinion; only with this form of work organization can an integrated and optimal solution of the tasks set be reached, namely, achieving the highest financial results at the enterprise level as a whole. The paper considers the cash planning process, within which it is advisable to consider the process of cash inflow and outflow over the past relevant period. It is necessary to plan the amount of cash in the organization as a whole, and in its structural subdivisions, taking into account regional peculiarities, to take into account both internal and external cash flows. Making close-to-the-fact cash flow forecasts, daily, decadal, monthly, quarterly or cash flow forecasts from a certain period to the end of the year, is of great importance for forecasting the state of funds and the financial condition of an enterprise in order to make management decisions and achieve the highest results financial activities. When organizing the process of budgeting funds, it should be noted that along with the planning method of the achieved, a mandatory condition for the correct budgeting of cash flow is its compilation and coordination on the basis of the already prepared budget of income and expenses; budget investment costs and other interrelated budgets of the enterprise.
Key words: *cash, accounting, control, analysis, planning, budgeting, enterprise.*

Постановка проблеми. В умовах фінансово-економічної кризи виникає гостра необхідність розроблення на базі ефективного обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими коштами, що враховує специфіку роботи великих підприємств, що мають відокремлені структурні підрозділи. Однак як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі цій темі не приділено належної уваги. Сьогодні не існує загальноприйнятого визначення грошових коштів [3; 7].

В нормативно-правових актах наведено такі визначення грошових коштів. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [6]. У законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» зазначено, що кошти існують у готівковій формі (формі грошових знаків) або безготівковій формі (формі записів на рахунках у банках) [8].

Управляти грошовими коштами – це здійснювати їх планування, прогнозування, бюджетування, поточний облік і контроль, аналізування, а на підставі вищенаведених дій проводити оперативний вплив на бізнес-процеси задля оптимізації руху грошових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі дослідження управління грошовими коштами було предметом досліджень представників різних наукових шкіл і напрямів. Під час вивчення цих питань автори використовували праці таких вчених, як І.О. Бланк [1], О.Є. Дахнова, Т.Е. Городецька,

А.О. Семенець [2], Л.В. Івченко [3], О.В. Мартякова [4], О.В. Побережець [7], В.В. Сьомченко [9], Д.М. Тюріна, М.А. Шум [10]. Незважаючи на численні публікації із зазначеної теми в науковій літературі, наявність нормативно-правової бази та практика діяльності підприємств вимагають визначення сучасних напрямів підвищення ефективності обліку й контролю грошових коштів на підприємствах. Під час управління грошовими коштами найбільше значення має методика планування, прогнозування, бюджетування, аналізування й контролювання грошових коштів в розрізі кожного відокремленого структурного підрозділу. Визначальне значення має те, як буде виконуватися ця робота: централізовано (на рівні апарату управління підприємством) або децентралізовано (на рівні кожного структурного підрозділу).

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів організації бухгалтерського обліку й контролю грошових коштів на мікрорівні з урахуванням умов сучасної вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на те, що йдеться про управління грошовими коштами великого підприємства, яке має відокремлені структурні підрозділи, слід визначити методику планування, прогнозування, бюджетування, аналізування й контролювання грошових коштів в розрізі кожного відокремленого підрозділу, а також прийняти рішення про те, якою буде ця робота: централізованою (здійснюється на рівні апарату управління підприємством) або децентралізованою (здійснюється на рівні структурного підрозділу).

На нашу думку, ця робота повинна проводитися централізовано, оскільки тільки за такої організації є можливим комплексне рішення цього завдання, за якого необхідно на перше місце ставити досягнення цілей та кінцевих фінансових результатів всього підприємства. Після розроблення планових документів вони доводяться до конкретних структурних підрозділів, де, можливо, коригуються з урахуванням особливостей структурного підрозділу та господарської ситуації, що склалась на поточний момент часу. Після чого відбувається їх затвердження органом управління підприємства, а в директивній формі вони надходять до структурних підрозділів. Весь цей комплекс робіт повинен бути завершений до початку планового періоду. Протягом планового періоду коригування директивних планових документів є можливим тільки як виняток і тільки органом управління підприємства, який розробив та затвердив ці документи.

Під час планування грошових коштів доцільно розглянути процес притоку та відтоку грошових коштів за минулий відповідний період. Необхідно планувати обсяги грошових коштів загалом по підприємству та за його структурними підрозділами з урахуванням регіональних особливостей, враховувати як внутрішні, так і зовнішні потоки грошових коштів.

Складання близьких до факту прогнозів руху грошових коштів, а саме щоденних, щодекадних, місячних, квартальних або прогнозу руху грошових коштів з певного періоду до кінця року, має також велике значення.

У ситуації дефіциту ресурсного забезпечення не завжди вдається скласти коректний бюджет руху грошових коштів, збалансувавши за часом обсяги притоку та відтоку грошових коштів, адже в цьому разі залишки грошових коштів не завжди підтверджуються документально, що приводить до гострої необхідності передбачати та оперативно вживати заходів у ситуаціях, які можуть зробити істотний вплив на зміну або припинення бізнес-процесів підприємства, привести до суттєвих збитків.

Під час організації процесу бюджетування слід врахувати, що разом з методом планування від досягнутого обов'язковою умовою коректного складання бюджету рух грошових коштів є його складання на базі вже підготовлених бюджету доходів та витрат і бюджету інвестиційних витрат підприємства.

Складання бюджету руху грошових коштів на підприємстві, що має низку відокремлених структурних підрозділів, полягає в консолідації бюджетів кожного з них. В умовах централізації схема бюджету повинна бути також єдина, як і єдине програмне забезпечення до обслуговування затвердженої схеми. В обліковій політиці підприємства задля бухгалтерського обліку чітко прописується аналітика до рахунків та субрахунків бухгалтерського обліку, що дає змогу класифікувати грошові кошти, щоби мати можливість стратегічно управляти ними.

Організація поточного обліку та контролю грошових коштів здійснюється на базі бухгалтерського обліку. Великим комерційним підприємствам, що мають мережу відокремлених структурних підрозділів, для організації цієї роботи доцільно виділити окрему ланку, а саме фінансовий (розрахунковий) відділ, в обов'язки якого входять щоденний облік та контроль притоку, відтоку й залишків грошових коштів в касах, на банківських рахунках як підприємства, так і відокремлених структурних підрозділів, організація за допомогою програмного забезпечення можливості не тільки класифікувати грошові кошти, але й забезпечити їх прозорість в онлайн-режимі.

Важливими напрямами роботи цього відділу є:

– робота щодо планового перерозподілу грошових коштів між відокремленими структурними підрозділами задля забезпечення безперервної роботи мережі;

– контроль виконання бюджету руху грошових коштів, затвердженого кожним відокремле-

ним підрозділом, (ведення цього напряму пояснює назву відділу).

Контроль за рухом грошових коштів викликаний необхідністю запобігання непередбачених та несприятливих фінансових ситуацій. Локальними актами підприємства повинна бути затверджена методика здійснення попереднього контролю на стадії складання бюджетів руху грошових коштів; поточного контролю (бюджет повинен бути виконаний з мінімальними відхиленнями); наступного контролю (дослідження досягнутих результатів, на базі яких приймаються управлінські рішення оптимізації руху та використання грошових коштів).

Окремо слід відзначити важливість щоденного контролю лімітів залишків грошових коштів у касах відокремлених структурних підрозділів великих підприємств, дотримання яких дасть змогу забезпечити:

– акумулювання грошових коштів на централізований банківський рахунок підприємства, що дасть можливість більш ефективно управляти вільними коштами;

– мінімізацію залишків грошових коштів в касах за допомогою здійснення своєчасної інкасації грошових сум в банк, що дасть змогу збільшити операційні доходи підприємства за договорами, укладеними між ним та банком про нарахування відсотків на середньоденні залишки коштів на банківських рахунках;

– зниження ризиків розкрадань грошових коштів в касах підприємства;

– забезпечення повернення коштів страховою компанією в межах затвердженого ліміту в умовах укладання договору на страхування грошових коштів між підприємством та страховою компанією під час виникнення страхового випадку.

Приступаючи до аналізу грошових коштів підприємства, маємо чітко визначити всі фактори, що впливають на рух вхідних та вихідних потоків грошових коштів за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю задля виявлення причин нестачі або надлишку грошових коштів, визначення джерел їх надходження та напрямів використання [1].

Аналіз грошових коштів проводиться не тільки за їх видами, але й за обсягами надходження та витрачання, залишків та розподілу в певний період часу.

На великих підприємствах з розгалуженою мережею структурних підрозділів виникає необхідність аналізу правильності перерозподілу грошових коштів для забезпечення стійкої роботи цієї мережі. Особливо важливим є аналіз правильності перерозподілу грошових ресурсів на підприємствах, які мають соціальну значимість в низці галузей економіки і, як правило, мають низку збиткових з абсолютно неліквідним балансом підрозділів.

Для ефективного управління грошовими коштами на підприємстві необхідно мати службу внутрішнього контролю та службу внутрішнього аудиту, які повинні здійснювати контрольні функції на всіх стадіях управлінського процесу та в часі попередньо, в поточному режимі та подальшому. На нашу думку, основними завданнями служби внутрішнього контролю має бути суворе виконання управлінських рішень, виявлення відхилень та чітке їх пояснення, розроблення заходів щодо їх попередження у майбутньому. Служба внутрішнього аудиту повинна виявляти резерви підвищення ефективності управління грошовими коштами та всього управлінського процесу на підприємстві загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Управління грошовими коштами підприємств, що мають мережу структурних підрозділів, має здійснюватися не тільки на основі загальних принципів економічної ефективності, відповідальності за результати фінансової та господарської діяльності, самофінансування, створення грошових резервів, фінансового контролю, але й на забезпеченні достовірності обліку грошових коштів в розрізі кожного підрозділу. В умовах кризи економіки України розроблення та затвердження на великих підприємствах локальних актів, що враховують всі галузеві, регіональні особливості, на всіх етапах управління грошовими коштами від процесу їх планування до прийняття управлінських рішень на основі їх аналізу, є обов'язковою умовою вдосконалення розвитку та забезпечення сталого фінансового стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев : Ника-Центр, 2007. 752 с.

2. Дахнова О.Є., Городецька Т.Е., Семенець А.О. Аналіз стану грошово-кредитної безпеки України. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 1 (175). С. 277–285. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_1_34 (дата звернення: 03.06.2019).

3. Івченко Л.В. Сутність грошових коштів: підходи до визначення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 798–803. URL: http://global-national.in.ua/archive/10-2016/167.pdf (дата звернення: 03.06.2019).

4. Мартякова О.В. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Наукові праці. Серія: Економічна*. 2007. Вип. 32 (126). С. 158–162.

5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433 / Верховна Рада України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1373-15 (дата звернення: 03.06.2019).

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від

7 лютого 2013 р. № 73 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 03.06.2019).

7. Побережець О.В. Методика обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16. Вип. 3 (37). С. 55–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_7 (дата звернення: 03.06.2019).

8. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14 (дата звернення: 03.06.2019).

9. Сьомченко В.В. Грошові кошти та розрахунки як об'єкт бухгалтерського обліку і контролю. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2012. Вип. 3 (24). С. 488–492. URL: http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/42732 (дата звернення: 03.06.2019).

10. Шум М.А., Тюріна Д.М. Організаційні аспекти підвищення аналітичних можливостей бухгалтерської фінансової звітності. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 6. С. 210–213. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_47 (дата звернення: 03.06.2019).

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (2007) Upravleniye denezhnymi potokami [Cash flow management]. Kyiv : Nika-Tsentr (in Russian).

2. Dakhnova O.Ye., Horodetska T.E., Semenets A.O. (2016) Analiz stanu hroshovo-kredytnoi bezpeky Ukrainy [Analysis of the state of monetary and security of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal* [Actual problems of the economy. Scientific Economic Magazine], no. 1 (175), pp. 277–285. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_1_34 (accessed:: 03 June 2019).

3. Ivchenko L.V. (2016) Sutnist hroshovykh koshtiv: pidkhody do vyznachennia [Essence of money: approaches to the definition]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy], vol. 10, pp. 798–803. Available at: http://global-national.in.ua/archive/10-2016/167.pdf (accessed: 03 June 2019).

4. Martiakova O.V. (2007) Hroshovi potoky v systemi upravlinnia finansovo-hospodarskoiu diialnistiu pidpryiemstva [Cash flows in the management system of financial and economic activity of the enterprise]. *Scientific works. Series: Economical,* vol. 32 (126), pp. 158–162.

5. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Metodychni rekomendatsii shchodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti" [Methodical recommendations for completing the forms of financial statements: the order of the Ministry of Finance of Ukraine] (28.03.2013) no. 433. *Verkhovna Rada of Ukraine.* Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1373-15 (accessed: 03 June 2019).

6. Natsionalne Polozhennia (Standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" [National Accounting Standard 1 "General Requirements for Financial Statements" : Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (07.02.2013) no. 73. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (accessed: 03 June 2019).

7. Poberezhets O.V. (2017) Metodyka oblikovo-analitychnoho zabezpechennia systemy upravlinnia hroshovymy potokamy subiektiv makroekonomichnoho seredovyshcha [Method of accounting and analytical support of the cash flow management system of the subjects of the macroeconomic environment]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia* [Market economy: modern theory and practice of management], vol. 16, is. 3 (37), pp. 55–70. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_7 (accessed: 03 June 2019).

8. Zakon Ukrainy "Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini" [About payment systems and money transfer in Ukraine: Law of Ukraine] (05.04.2001) no. 2346-III. *Verkhovna Rada of Ukraine*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14 (accessed: 03 June 2019).

9. Somchenko V.V. (2012) Hroshovi koshty ta rozrakhunky yak obiekt bukhhalterskoho obliku i kontroliu [Cash and settlement as an object of accounting and control]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu* [Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis], vol. 3 (24), pp. 488–492. Available at: http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/42732 (accessed: 03 June 2019).

10. Shum M.A., Tiurina D.M. (2016) Orhanizatsiini aspekty pidvyshchennia analitychnykh mozhlyvostei bukhhalterskoi finansovoi zvitnosti [Organizational aspects of increasing the analytical capabilities of accounting financial statements]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriia : Ekonomika.* [Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics], vol. 21, is. 6, pp. 210–213. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_47 (accessed: 03 June 2019).

Kuzkin Yevgen
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Local Budgets of Ministry of Finance of Ukraine
Semenets Alina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Podhaichenko Kateryna
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

ACCOUNTING AND CONTROL SUPPORT OF THE CASH MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

In the context of the financial and economic crisis, there is an urgent need to develop, on the basis of effective accounting and analytical support, a cash management system that takes into account the specifics of the work of large enterprises with separate structural divisions. To manage money means to carry it out: planning; forecasting; budgeting; current accounting and control; cash analysis; Based on the above actions, operational impact on business processes in order to optimize cash flow.

The purpose of the article is to study the processes of organization of accounting and control of funds at the micro level in relation to the conditions of the modern domestic economy.

The article examines the accounting and control support of the cash management of an enterprise, which has a significant number of separate structural units in the context of the financial and economic crisis and the period of transition from financial and economic crisis to stable development. This research topic is due to the economic development of Ukraine in modern conditions. In cash management, the method of planning, forecasting, budgeting, analyzing and controlling funds in the context of each separate structural unit is of paramount importance. It is of decisive importance whether this work will be centralized (carried out at the level of the enterprise management apparatus), or whether it will be carried out in a decentralized manner (carried out at the level of each structural division). The work substantiates the expediency of carrying out this work in a centralized way, since, in the authors' opinion; only with this form of work organization can an integrated and optimal solution of the tasks set be reached, namely, achieving the highest financial results at the enterprise level as a whole. The paper considers the cash planning process, within which it is advisable to consider the process of cash inflow and outflow over the past relevant period. It is necessary to plan the amount of cash in the organization as a whole, and in its structural subdivisions, taking into account regional peculiarities, to take into account both internal and external cash flows. When organizing the process of budgeting funds, it should be noted that along with the planning method of the achieved, a mandatory condition for the correct budgeting of cash flow is its compilation and coordination on the basis of the already prepared budget of income and expenses; budget investment costs and other interrelated budgets of the enterprise.

The article can be useful both for practitioners involved in the accounting and control of funds in enterprises, and in the system of training and advanced training of personnel.

The paper discusses the main directions of improving the efficiency of accounting and control of funds at enterprises in modern conditions.

ОЦІНКА ТА ОБЛІК ВИТРАТ НА ЯКІСТЬ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ASSESSMENT AND ACCOUNTING OF COSTS FOR THE QUALITY OF BIOLOGICAL ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 657

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

У статті проведено наукове дослідження сучасних актуальних питань стосовно проблематики здійснення оцінки та обліку витрат на якість довгострокових та поточних біологічних активів у світлі провадження новітніх реформ. Визначено важливість врахування біологічних активів в розрізі провадження видів господарської діяльності, пов'язаної із рослинництвом та тваринництвом у процесі визнання витрат на якість поточних та довгострокових біологічних активів. Висвітлено особливості придбання з різних шляхів надходження біологічних активів та їх подальшої переробки за сучасних умов функціонування суб'єктів бізнесових структур у сфері сільського господарства. Наведено уточнення стосовно визнання біологічних активів за умови їх невизначеного напряму використання у різних видах провадження господарської діяльності (не сільськогосподарського призначення) чи утримання для продажу. Акцентовано увагу на аспектах подальшого розвитку та удосконалення оцінки та обліку витрат на якість поточних та довгострокових біологічних активів на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: *біологічні активи, оцінка біологічних активів, надходження біологічних активів, витрати на якість, облік.*

В статье проведено научное исследование современных актуальных вопросов по проблематике осуществления оценки и учета затрат на качество долгосрочных и текущих биологических активов в свете производства новейших реформ. Определены важность учета биологических активов в разрезе осуществление видов хозяйственной деятельности, связанной с растениеводством и животноводством в процессе признания расходов на качество текущих и долгосрочных биологических активов. Освещены особенности приобретения из разных путей поступления биологических активов и их дальнейшей переработки в современных условиях функционирования субъектов бизнес-структур в сфере сельского хозяйства. Определена роль налогов в системе налогообложения сельскохозяйственных предприятий. Акцентировано внимание на аспектах дальнейшего развития и совершенствования оценки и учета затрат на качество текущих и долгосрочных биологических активов на отечественных сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: *биологические активы, оценка биологических активов, поступления биологических активов, затраты на качество, учет.*

The article carries out scientific research of current relevant issues concerning the problems of valuation and accounting of costs for the quality of long-term and current biological assets in the light of the latest reforms. General conditions for recognizing biological assets as a part of assets of agricultural enterprises are determined and attention focuses on the need to take into account the consequences of past events regarding the probability of failure to obtain economic benefits in the future from the use of some assets in the reporting period. The clarification concerning the recognition of long-term and current biological assets is provided for their uncertain use in various types of economic (non-agricultural) activities or maintenance for sale. The importance of taking biological assets into account in the context of conducting types of economic activity related to crop production and livestock breeding in the process of recognizing the costs on the quality of current and long-term biological assets is determined. The peculiarities of purchase in different ways of receipt of biological assets and their further processing under current operating conditions of business entities in the field of agriculture are highlighted. The necessity of establishing a unified classification of biological assets of crop production and livestock breeding for the purposes of accounting with their further division into certain species and subspecies, homogeneous groups and subgroups within the classification features is substantiated. It is established that the costs for the quality of biological assets depend on specific types of biological assets and can partly be included in their book value. The emphasis is made on the necessity of using generally accepted and additionally developed primary documents in the accounting process in order to confirm the costs incurred for the quality of biological assets at agricultural enterprises. Attention focuses on aspects of further development and improvement of the assessment and accounting of costs for the quality of current and long-term biological assets at domestic agricultural enterprises.

Key words: *biological assets, assessment of biological assets, income of biological assets, costs for quality, accounting.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток системи обліку суб'єктів сфери сільського господарства в умовах сьогодення знаходиться під впливом постійних змін, що обґрунтовується необхідністю подальшого проведення наукових досліджень теоретичних питань щодо оцінки та обліку витрат на якість біологічних активів сільськогосподарських підприємств з метою оптимізації та визначення фінансового результату їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо оцінки та обліку витрат на якість біологічних активів постійно знаходиться в центрі уваги науковців та вчених, особливо за умов змін у податковому законодавстві, зокрема, їх досліджено у працях таких авторів, як: М.Ф. Огійчук [7], Р.Д. Андрушко [1], В.Б. Моссаковський [5], Д.Л. Кузьмін [2], Н.В. Овчарова [6], Ю.Ю. Миронова [4] та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення особливостей теоретичних положень та практичних аспектів щодо удосконалення оцінки та обліку витрат на якість біологічних активів в діяльності підприємств сільського господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під сільськогосподарською діяльністю мають на увазі процес управління біологічними перетвореннями задля отримання у майбутньому сільськогосподарської продукції чи додаткових біологічних активів. Методологічні засади та практичні

аспекти щодо організації обліку довгострокових та поточних біологічних активів сільськогосподарських підприємств регламентовані на державному рівні П(С)БО 30 «Біологічні активи» та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів.

Відповідно, у даних нормативних документах встановлено порядок формування облікової інформації та розкриття її у фінансовій звітності стосовно оцінки витрат на якість біологічних активів, а також про отримані в результаті їх перетворення додаткові біологічні активи, у тому числі продукцію сільського господарства – рослинництва та тваринництва.

Згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи», біологічним активом визнають тварин або рослин, які в результаті біологічних перетворень можуть надати можливість щодо отримання сільськогосподарської продукції або інших біологічних активів, або принести інші економічні вигоди підприємству в результаті його діяльності [3].

Під біологічними перетвореннями мають на увазі процес якісних або кількісних змін біологічних активів.

У сільському господарстві біологічний актив може бути визнаний активом за таких умов: а) якщо у майбутньому в підприємства існує впевненість отримання економічних вигод, які пов'язані із використанням саме того біологічного активу (у зазначеному питанні економічна вигода визначатиметься безпосередньо від стану фізичних якостей біологічного активу); б) вартість біологічного активу може бути достовірно визначена; в) сільськогосподарському підприємству перейшли усі вигоди та ризики, які пов'язані із правом власності на біологічний актив, що придбавається (надходить з різних можливих шляхів); г) сільськогосподарське підприємство веде управління біологічним активом, а також здійснює контроль за його витрачанням (використанням у процесі провадження господарської діяльності) [3; 10].

Доцільним варто додати те, що у випадку, коли біологічний актив, який був визнаний активом внаслідок минулих подій, однак існує ймовірність, що сільськогосподарське підприємство не отримає економічної вигоди в майбутньому від його використання, – то такий актив у звітному періоді не визнається, та, одночасно, його вартість може бути включена до складу інших витрат операційної діяльності.

Відповідно до класифікації активів для цілей бухгалтерського обліку, біологічні активи поділяють на необоротні та оборотні активи. Виходячи з цього, додамо уточнення стосовно:

– по-перше, запасом визнається біологічний актив, за умови, коли він не використовується в господарській діяльності сільського підприємства та утримується для продажу, або не визначено його напрям використання;

– по-друге, основним засобом визнається біологічний актив, за умови, що він використовується не в сільськогосподарській діяльності (основній операційній), а в іншій, та очікуваний термін його використання перевищуватиме 12 місяців або 1 рік [3].

З точки зору обліку біологічних активів, посилаючись на ряд чинних нормативних документів, варто зазначити, що їх прийнято поділяти на дві основні групи:

– довгострокові біологічні активи (ДБА);
– поточні біологічні активи (ПБА).

До довгострокових біологічних активів відносять: довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю; довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю, довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю, довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю, незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за справедливою вартістю, незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю [3].

До поточних біологічних активів включають: поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю, поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю, поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю [3].

Сільськогосподарське підприємство має право розгалуджувати встановлену уніфіковану класифікацію біологічних активів, при тому слід виділяти власні чи орендовані біологічні активи на певні групи, підгрупи в межах класифікаційних ознак. В бухгалтерському обліку об'єктом виступає кожен окремий вид біологічних активів чи їх групи.

У рослинництві об'єктами обліку біологічних активів можуть бути такі види сільськогосподарських рослин, як: олійні, овочеві, кормові, зернові, лікарські, плодові, лікарські, ягідні, прядивні, технічні, виноград, картопля. Разом з тим, об'єктами обліку можуть виступати й однорідні групи (підвиди сільгоспрослин) біологічних активів, наприклад: зернові: озимі та ярі, зерняткові, кісточкові і т.д.; або окремі культури: ячмінь, кукурудза, соняшник і т.д.

В незрілих ДБА об'єктом бух обліку можуть виступати види багаторічних насаджень. У тваринництві об'єктами обліку біологічних активів виступають такі види тварин: ВРХ, вівці, свині, хутрові звірі, птиця, сім'ї бджіл. Разом з тим, у сільському господарстві об'єктами обліку можуть виступати й однорідні групи (підвиди тварин за статево-віковими ознаками) біологічних активів, наприклад: свині і хряки-плідники основного стада, корови і бики плідники основного стада, тварини на вирощуванні і відгодівлі.

Первісна вартість біологічних активів формується відповідно до шляхів їх надходження на сільськогосподарське підприємство, які визначено П(С)БО 30 «Біологічні активи» та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів [3; 10], та включає в себе витрати, які фактично були понесені підприємством в момент їх придбання. Зокрема, схематично представлено формування первісної вартості та визнання витрат на якість біологічних активів (рисунок 1).

В аналітичному обліку одиницею виміру біологічних активів виступають голови, штуки і т.д., тому, відповідно, витрати на їх якість обліковують в розрізі аналітики в кількісному та вартісному виразі, або, якщо не має можливості їх достовірно оцінити та визначити кількість, то додатково застосовують такі одиниці виміру, як: у рослинництві – площі, які займають вони фактично займають; у тваринництві – живою масою.

На вітчизняних сільськогосподарських підприємствах оприбуткування біологічних активів оформлюються уніфікованими первинними документами та узагальнюються в облікових регістрах, типові форми яких визначені нормативними доку-

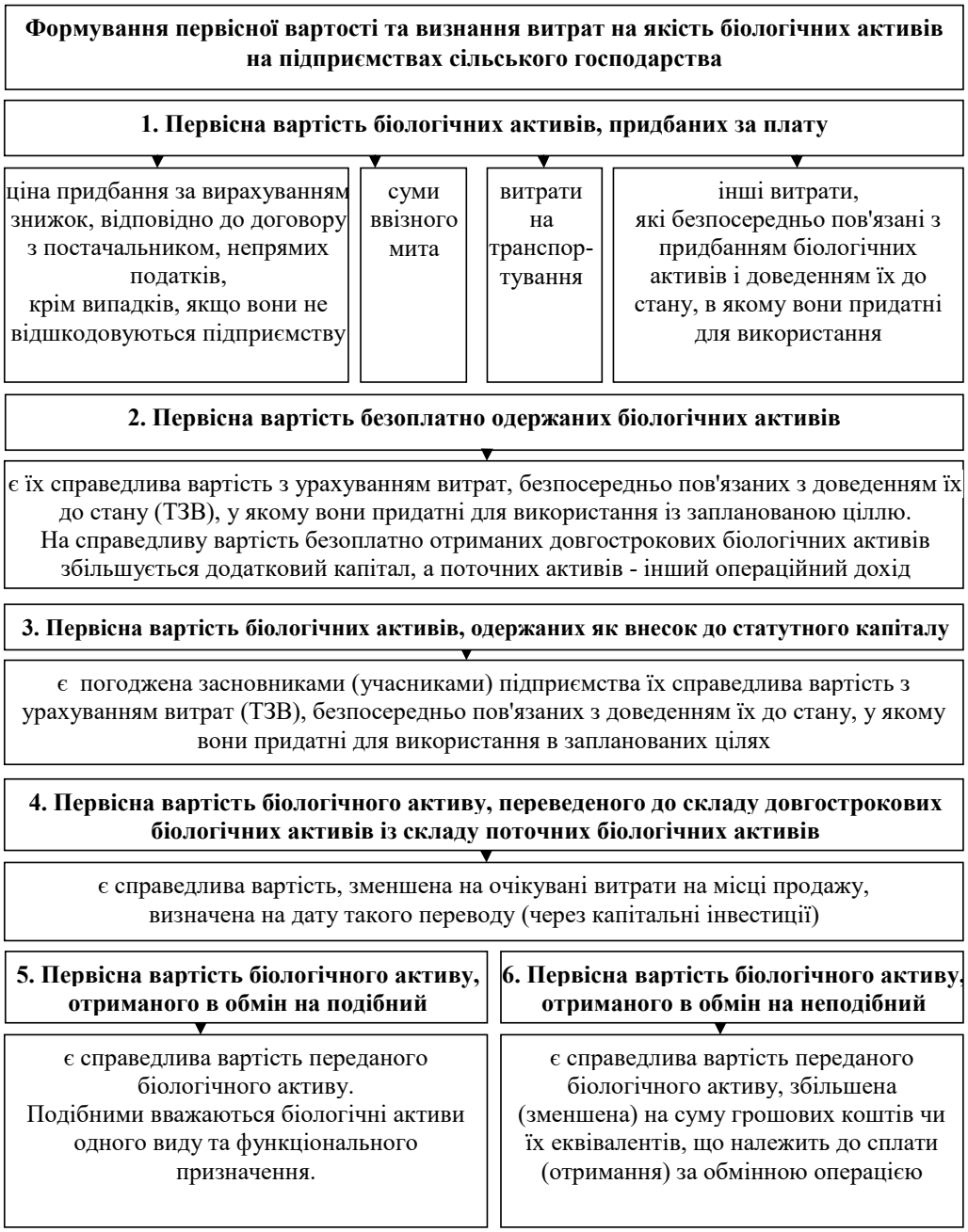


Рис. 1. Формування первісної вартості та визнання витрат на якість біологічних активів на сільгосппідприємствах

Джерело: [3; 10]

Таблиця 1

Склад біологічних активів та сільськогосподарської продукції

Активи	Сільськогосподарська продукція	Додаткові біологічні активи	Продукти переробки
ТВАРИННИЦТВО			
Довгострокові біологічні активи (ДБА)			
Основне стадо ВРХ	молоко	приплід	м'ясопродукти, сметана, масло, сир, бринза
Основне стадо овець	молоко, вовна	приплід	м'ясопродукти, бринза, пряжа
Основне стадо свиней	гній	приплід	м'ясопродукти
Поточні біологічні активи (ПБА)			
Тварини на вирощуванні і відгодівлі	приріст живої маси		м'ясопродукти
Риба	товарна риба	матеріал для розведення риби	рибні продукти
Птиці дорослі	яйця		м'ясопродукти
Сім'ї бджіл	мед, віск, прополіс	нові рої	
РОСЛИННИЦТВО			
Довгострокові біологічні активи (ДБА)			
Виноградники	виноград	чубуки	вино, соки
Сади (лісовий масив)	плоди, деревина, дрова	саджанці	сухофрукти, консерви фруктові, пиломатеріали
Поточні біологічні активи (ПБА)			
Зернові культури	зерно, солома		борошно, крупа
Овочеві культури	овочі		консерви овочеві, соління
Технічні культури	насіння соняшнику, цукрові буряки		цукор, масло рослинне
Кормові культури	зелена маса, коренеплоди	саджанці	силос

Джерело: [3, 10]

ментами різних органів влади, зокрема: Державним комітетом статистики України, Міністерством фінансів України, іншими центральними органами виконавчої влади.

Нормативними документами, а саме П(С)БО 30 «Біологічні активи» визначено складові видів біологічних активів сільськогосподарських підприємств. Отож, схематично узагальнена їх структура у таблиці 1.

У випадку, коли сільськогосподарські підприємства у процесі ведення обліку біологічних активів застосовують на практиці первинні документи та облікові регістри не затвердженої форми, то такі документи мають містити обов'язкові реквізити, серед яких: назва документу (форми); дата і місце його складання; назва підприємства, яке формувало документ; зміст та обсяг господарських операцій із зазначенням одиниць їх виміру; посади відповідальних осіб, які здійснювали господарські операції, а також несуть відповідальність за правильність оформлення; підписи чи інші дані, які надають можливість ідентифікувати відповідальну особу, що брала участь у реалізації господарської операції.

Витрати на якість біологічних активів сільськогосподарських підприємств залежать від видів біологічних активів.

Висновки з проведеного дослідження. Отож, проведене дослідження щодо питань оцінки та обліку витрат на якість біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах надало можливість дослідити їх склад та класифікаційну структуру, а також процес формування їх первісної вартості у момент їх на надходження на підприємства з різних шляхів.

В подальшому, вважаємо за необхідне провести детальне дослідження питання щодо визначення бази оподаткування та ставок нарахування податку на прибуток на підприємствах сільського господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушко Р.Д. Особливості обліку та контролю поточних біологічних активів тваринництва. *Облік і фінанси.* 2016. № 10. С. 21-28.

2. Кузьмін Д.Л. Актуальні проблеми обліку біологічних активів тваринництва. *Бухгалтерський облік*. 2011. № 21. С. 18-28.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 / Міністерство фінансів України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1315201-06. (дата звернення 25.06.2019).

4. Миронова Ю.Ю. Особливості обліку та контролю поточних біологічних активів тваринництва. *Економіка і регіон*. 2015. № 1 (50). С. 109-113. URL : file:///C:/Users//Downloads/econrig_2015_1_19.pdf. (дата звернення 25.06.2019).

5. Моссаковський В.Б. Облік біологічних активів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 4. С. 38-48.

6. Овчарова Н.В. Оцінка біологічних активів: проблеми методики та організації. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2016. Вип. 1(47).Т.2. С. 411-417. URL : https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/10795/17.pdf. (дата звернення 25.06.2019).

7. Огійчук М.Ф. Оцінка біологічних активів за національними та міжнародними стандартами. *Вісник ХТУ*. 2017. № 12. С. 27-30.

8. Плахтій І.І. Поточні біологічні активи тваринництва: особливості відображення в обліку. *ННІ «Аграрна економіка»*. 2013. № 13. С. 6-12.

9. Податковий кодекс України : Закон України від 23 грудня 2010 р. 2755-VI / Верховна Рада України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення 25.06.2019).

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», Наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 / Міністерство фінансів України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05. (дата звернення 25.06.2019).

REFERENCES:

1. Andrushko R.D. (2016) Osoblyvosti obliku ta kontroliu potochnykh biolohichnykh aktyviv tvarynnytstva [Features of accounting and control of current biological assets of livestock breeding]. *Oblik i finansy*, no. 10, p.p. 21-28. (in Ukrainian)

2. Kuzmin D.L. (2011) Aktualni problemy obliku biolohichnykh aktyviv tvarynnytstva [Actual problems of accounting of biological assets of animal husbandry]. *Bukhhalterskyi oblik*, no. 21, p.p. 18-28. (in Ukrainian)

3. Metodychni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku biolohichnykh aktyviv (2006) : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 29 ghrudnja 2006 r. No. 1315 / Ministerstvo finansiv Ukrajiny. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1315201-06. (accessed 25 June 2019).

4. Myronova Yu.Yu. (2015) Osoblyvosti obliku ta kontroliu potochnykh biolohichnykh aktyviv tvarynnytstva [Features of accounting and control of current biological assets of livestock breeding]. *Ekonomika i rehion*, no. 1 (50). p.p. 109-113. URL : file:///C:/Users//Downloads/econrig_2015_1_19.pdf. (accessed 25 June 2019).

5. Mossakovskyi V.B. (2009) Oblik biolohichnykh aktyviv [Accounting for biological assets]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. no. 4. p.p. 38-48. (in Ukrainian)

6. Ovcharova N.V. (2016) Otsinka biolohichnykh aktyviv: problemy metodyky ta orhanizatsii [Assessment of biological assets: problems of methodology and organization]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia Ekonomika*, no. 1(47), vol. 2. p.p. 411-417. URL : https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/10795/17.pdf. (accessed 25 June 2019).

7. Ohiichuk M.F. (2017) Otsinka biolohichnykh aktyviv za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy [Assessment of biological assets according to national and international standards]. *Visnyk KhTU*, no. 12, p.p. 27-30. (in Ukrainian)

8. Plakhtii I.I. (2013) Potochni biolohichni aktyvy tvarynnytstva: osoblyvosti vidobrazhennia v obliku [Current biological assets of livestock: features of reflection in the account]. *NNI «Ahrarna ekonomika»*, no. 13, p.p. 6-12. (in Ukrainian)

9. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2010) : Zakon Ukrajiny vid 23 ghrudnja 2010 r. 2755-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (in Ukrainian) (accessed 25 June 2019).

10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 30 «Biolohichni aktyvy» (2005) : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 18 lystopada 2005 r. # 790 / Ministerstvo finansiv Ukrajiny. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05. (accessed 25 June 2019).

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

ASSESSMENT AND ACCOUNTING OF COSTS FOR THE QUALITY OF BIOLOGICAL ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The purpose of the article. The purpose of the study is to summarize features of the theoretical provisions and practical aspects of improving the assessment and accounting of costs for the quality of biological assets in the activities of agricultural enterprises in Ukraine.

Methodology. During the scientific research, such general scientific methods of cognition were used as: analysis and synthesis – in the processing of primary accounting information, dialectical method of knowledge, as well as abstract-logical method. Scientific results and conclusions are based on such general scientific methods as induction, deduction, analysis, synthesis, system approach, etc.

Results. The study of conditions for the recognition of biological assets as a part of assets of agricultural enterprises is carried out and there is stressed the need to take into account the consequences of past events regarding the probability of failure to obtain economic benefits in the future from the use of some assets in the reporting period.

The clarification concerning the recognition of long-term and current biological assets is provided for their uncertain use in various types of economic (non-agricultural) activities or keeping for sale. The importance of taking biological assets into account in the context of conducting types of economic activity related to crop production and livestock breeding in the process of recognizing the costs on the quality of current and long-term biological assets is determined.

The peculiarities of purchase in different ways of receipt of biological assets and their further processing under current operating conditions of business entities in the field of agriculture are highlighted.

The necessity of establishing a unified classification of biological assets of crop production and livestock breeding for the purposes of accounting with their further division into certain species and subspecies, homogeneous groups and subgroups within the classification features is substantiated.

It is established that the costs for the quality of biological assets depend on specific types of biological assets and can partly be included in their book value.

It is noted that under current conditions, it is very important to consider the peculiarities regarding the formation of the initial value and the recognition of costs for the quality of agricultural enterprises' biological assets obtained in different ways. Particular attention is needed to be paid the process of formation of the initial value of a biological asset, transferred to the long-term biological assets from the current biological assets, as well as costs for their quality.

The emphasis is made on the necessity of using generally accepted and additionally developed primary documents in the accounting process in order to confirm the costs incurred for the quality of biological assets at agricultural enterprises.

It is determined that in agriculture, both in crop and livestock production, the objects of accounting for quality costs are species or homogeneous groups (subspecies of animals by certain features) of biological assets.

Attention focuses on aspects of further development and improvement of the assessment and accounting of costs for the quality of current and long-term biological assets at domestic agricultural enterprises.

Practical implications. The practical value of the paper is the determination of the reliable estimation, conditions of recognition and organization of cost accounting for the quality of long-term and current biological assets at Ukrainian agricultural enterprises.

Value/originality. The features of the organization of cost accounting for the quality of current and long-term biological assets of agricultural enterprises determine the specificity of the application of generally accepted criteria, approved at the level of the current legislation. Additionally, it is noted that the costs for the quality of biological assets depend on specific types of biological assets and may also partly be included in their book value.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

УДК 657

Малахов В.А.
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»
Екгардт А.Є.
спеціаліст Департаменту бухгалтерського обліку та фінансової звітності
ТОВ «КОРУМ ГРУП»;
магістрант
Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»

У статті проаналізовано особливості організації обліку фінансових результатів промислових підприємств згідно з національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Розглянуто основі аспекти оцінювання та визнання в бухгалтерському обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємств. Порівняно порядок визнання та відображення у звітності витрат і доходів, а також визначено їх ключові відмінності за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Підкреслено роль сформованої облікової політики щодо відображення інформації про доходи й витрати від операцій та фінансових результатів. Наголошено на важливості існування на підприємстві налагодженої системи документообігу, запропоновано схему руху первинних документів. Досліджено особливості формування фінансових результатів у регістрах бухгалтерського обліку. Зроблено відповідні висновки, запропоновано шляхи вдосконалення організації та обліку фінансових результатів промислових підприємств.
Ключові слова: *доходи, витрати, фінансові результати, облікова політика, документообіг, національні стандарти, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.*

В статье проанализированы особенности организации учета финансовых результатов промышленных предприятий согласно национальным и международным стандартами бухгалтерского учета. Рассмотрены основе аспекты оценивания и признания в бухгалтерском учете доходов, расходов и финансовых результатов деятельности предприятий. Сравнен порядок признания и отражения в отчетности расходов и доходов, а также определены их ключевые отличия по национальным и международным стандартам бухгалтерского учета. Подчеркнута роль сформированной учетной политики касательно отражения информации о доходах и расходах от операций и финансовых результатов. Сделан акцент на важности существования на предприятии отлаженной системы документооборота, предложена схема движения первичных документов. Исследованы особенности формирования финансовых результатов в регистрах бухгалтерского учета. Сделаны соответствующие выводы, предложены пути совершенствования организации и учета финансовых результатов промышленных предприятий.
Ключевые слова: *доходы, расходы, финансовые результаты, учетная политика, документооборот, национальные стандарты, международные стандарты бухгалтерского учета.*

The article analyzes the features of organizing the accounting of financial results of industrial enterprises in accordance with national and international accounting standards. The organization of accounting is to create an integrated accounting system, as well as to maintain and improve the level of coherence of all its constituent elements, taking into account the sectoral specifics of enterprises. The functioning of such a system is aimed at ensuring the information needs of users of accounting information, establishing a single form of building the material and information support of the accounting process. Rational organization of accounting financial results ensures the reliability of the information system and its usefulness. An important aspect in the activities of enterprises is a clear organization of accounting for financial results, the objectives of which are: ensuring the correct determination, reliable assessment of income and results of operations; their correct, complete documentation, timely reflection in the registers; control over the correct determination of the financial result from ordinary activities for tax purposes; providing full and reliable information on expenses and incomes of activities, as well as on the availability and use of net profit or loss for management needs. Considered the basis of aspects of the assessment and recognition in the accounting of income, expenses and financial performance. A comparison was made of the procedure for recognizing and reflecting in the statements of expenditures and incomes and identifying their key differences according to national and international standards. The role of the existing accounting policy in terms of the reflection of information on income and expenses from operations and financial results is underlined. After all, the accounting policy acts as an instruction of the enterprise for the maintenance of accounting, management and tax accounting for the preparation and presentation of financial statements. The importance of the existence of a streamlined workflow system at the enterprise was underlined and a scheme for the movement of primary documents was proposed. The features of the formation of financial results in accounting registers are investigated and the corresponding scheme is presented. Based on the study, certain conclusions have been made and ways have been identified to improve the organization of accounting for financial results in the enterprise.
Key words: *income, expenses, financial results, accounting policies, document management, national standards, international accounting standards.*

Постановка проблеми. Метою діяльності будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки є одержання високих фінансових результатів. Ця мета є об'єктивною та обумовлена прагненням не тільки утримання своїх позицій на ринку, але й стабільного подальшого розвитку та розширення підприємства, задоволення його соціальних та матеріальних потреб, забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках.

На формування фінансових результатів підприємства впливає ціла низка факторів, таких як організація виробництва та його технологічне оснащення, ефективність системи контролю за рівнем витрат і реалізаційних цін, рівень державної підтримки галузі. Отже, своєчасне та точне визначення фінансових результатів є початковою та кінцевою задачею обліку на підприємстві, тому об'єктивно існує необхідність подальшого дослідження особливостей організації обліку фінансо-

вих результатів за національними та міжнародними стандартами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у формування теоретичних, методичних та організаційних засад обліку фінансових результатів зробили такі науковці, як І.Г. Волошан, Я.С. Карп'як, Д.В. Шлапак. В їх наукових працях приділяється увага як методологічному забезпеченню, так і практичним проблемам організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства. Однак низка проблем залишається невирішеною, оскільки нормативна база обліку та звітності, теоретичне обґрунтування цих процесів перебувають на стадії формування та розвитку. Дискусійність багатьох теоретичних положень, практична значущість обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності промислових підприємств та недостатній рівень їх дослідження щодо сучасних потреб управління спонукають до глибшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення сутності та особливостей організації бухгалтерського обліку фінансових результатів підприємств, розроблення практичних рекомендацій з удосконалення її найважливіших аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація бухгалтерського обліку полягає у створенні цілісної системи обліку, а також підтриманні та підвищенні рівня злагодженості всіх її складових елементів з урахуванням галузевої специфіки підприємств. Функціонування такої системи спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, встановлення єдиної форми побудови матеріального та інформаційного забезпечення облікового процесу. Раціональна організація обліку фінансових результатів має гарантувати достовірність інформаційної системи та її повноцінність.

Основою визначення фінансового результату є поступове зіставлення витрат і доходів підприємства від різних видів діяльності. Фінансовий результат діяльності підприємств може бути виражений у вигляді прибутку або збитку. Саме прибутковість діяльності є визначальним фактором фінансової безпеки підприємства, оскільки за рахунок прибутку можна збільшити власний капітал, сформувати достатній резервний фонд, застрахувати основні ризики, розширити виробництво [6, с. 86].

Методичні засади формування, оцінювання та визнання у бухгалтерському обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності, а також порядок їх розкриття у фінансовій звітності визначають НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 17 «Податок на прибуток», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». У міжнародній практиці відображення доходів, витрат і фінансових результатів регулюється МСБО (IAS) 1 «Подання фінансових звітів», МСБО (IAS) 18 «Дохід», Концептуальною основою фінансової звітності. Крім того, 1 січня 2018 р. вступає в силу принципово новий МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами», який заміняє МСБО (IAS) 18 «Дохід» та галузевий МСБО (IAS) 11 «Будівельні контракти» [1; 3].

У ході дослідження порівняно порядок визнання, оцінювання та відображення у звітності витрат і доходів за національними та міжнародними стандартами для виявлення особливостей понять та визначення їх місця в системі бухгалтерського обліку. Узагальнена порівняльна характеристика обліку доходів та витрат за П(С)БО та МСФЗ представлена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, національні та міжнародні стандарти мають багато спільного щодо визначення та визнання доходів і витрат. Проте питання класифікації витрат і доходів у МСФЗ віднесено до питань професійного судження бухгалтерів. В цьому разі підприємства виокремлюють певні статті доходів та витрат на свій власний розсуд з огляду на досвід, доречність, суттєвість та найбільш краще та повне розкриття інформації про свою діяльність.

Важливим аспектом у діяльності підприємств є чітка організація обліку фінансових результатів, завданнями якої є забезпечення правильного визначення, достовірного оцінювання доходів та результатів діяльності; їх правильне та повне документальне оформлення, своєчасне відображення в регістрах; контроль за правильним визначенням фінансового результату від звичайної діяльності задля оподаткування; надання повної та достовірної інформації про витрати та доходи діяльності, а також наявність та використання чистого прибутку (непокритих збитків) для потреб управління. Організація обліку на підприємствах відображається у складеній обліковій політиці, яка повинна враховувати всі названі завдання.

Під обліковою політикою, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], розуміють сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, проте сьогодні відсутні жодні нормативні рекомендації щодо порядку її розроблення. Отже, на формування облікової політики фінансових результатів діяльності підприємства впливають такі фактори [4, с. 154–155].

– сфера діяльності та галузева належність підприємства;

– організаційна структура управління та наявність структурних підрозділів, які на підприємстві є місцями виникнення витрат, центрами доходів і витрат;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика сутності доходів і витрат за П(С)БО та МСФЗ

Доходи		Витрати	
П(С)БО	**МСФЗ**	**П(С)БО**	**МСФЗ**
Регламентуючі стандарти			
НП(С)БО 1, П(С)БО 15 [2]ю	МСБО(IAS)18; з 1 січня 2018 р. – МСФЗ(IFRS)15 [1].	П(С)БО 16 та П(С)БО щодо обліку окремих об'єктів [2].	Немає загального стандарту, тільки МСБО щодо обліку окремих об'єктів [1].
Визначення			
Збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком його зростання за рахунок внесків власників).	Збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу (за винятком збільшення, пов'язаного зі внесками учасників).	Зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком його зменшення за рахунок його вилучення або розподілення власниками).	Зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу (за винятком зменшення через виплати учасникам).
Визнання			
Під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.	Визнання доходу відбувається одночасно з визнанням збільшення активів або зменшення зобов'язань.	Під час або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.	Визнання витрат відбувається одночасно з визнанням збільшення зобов'язань або зменшення активів.
Класифікація			
Визначена з поділом на доходи операційної, фінансової та іншої діяльності.	Доходи від звичайної діяльності, прибуток від інших операцій.	Визначена з поділом за функціями та елементами витрат.	Витрати звичайної діяльності, збитки нереалізовані.

– обсяги діяльності та розміри організації, середня чисельність працівників за списком, що зумовлюють необхідність створення додаткових підрозділів для управління, контролю та обслуговування діяльності підприємства;

– наявність комп'ютерної техніки, програмно-методичного та інформаційного забезпечення підприємства, що впливає на механізм документообігу на підприємстві, порядок оброблення облікової інформації, оперативність складання внутрішніх звітів та можливість підвищення аналітичності бухгалтерського обліку;

– принципи та норми, встановлені законодавством, оскільки окремі елементи облікової політики щодо певних об'єктів обліку закріплюються в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Під час організації та ведення обліку доходів, витрат і фінансових результатів підприємств надзвичайне значення має документування цих об'єктів, оскільки первинні документи фіксують факти здійснення господарських операцій, що забезпечує достовірність бухгалтерської інформації. Також первинні документи надаються внутрішнім та зовнішнім контролюючим органам для підтвердження об'єктивності ведення бухгалтерського обліку та підтвердження доходів або витрат.

В табл. 2 наведено перелік первинних документів для відображення доходів, витрат і фінансових результатів промислових підприємств залежно від статті доходів або витрат.

Віднесення доходів і витрат до фінансових результатів оформлюється специфічним документом, а саме розрахунком бухгалтерії або бухгалтерською довідкою, адже не існує його затверджених форм. Довідки та розрахунки бухгалтерії слугують також для відображення накопичення фінансових результатів різних видів діяльності та віднесення до складу нерозподіленого прибутку (збитку). У Положенні про облікову політику має бути зазначено перелік та форми первинних документів, що використовуються на підприємстві для обліку доходів, витрат і фінансових результатів, оскільки для них безпосередньо не затверджені типові форми документів.

Раціональна систематизація документообігу суттєво впливає на своєчасність, достовірність та обґрунтованість управлінських рішень, які приймаються на підставі документів, що є його основою.

Таблиця 2

Відповідність статей доходів і витрат первинним документам

Статті доходів/витрат	Первинний документ
Підтвердження фінансового результату основної діяльності	
Доходи від реалізації продукції, надання послуг, реалізація товарів.	Видаткова накладна, товаро-транспортна накладна, інвойс, акт виконаних робіт (наданих послуг), виписки банку, прибутковий касовий ордер, акт приймання-передачі.
Операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут.	Накладні на внутрішнє переміщення матеріалів, вимоги, акти на списання використаних матеріалів, картка складського обліку, платіжні доручення, авансові звіти, розрахункові чеки, розрахункова відомість, розрахунково-платіжна відомість, відомість нарахування, виписки банку, видатковий касовий ордер.
Підтвердження фінансового результату операційної діяльності	
Доходи (витрати) реалізації інших оборотних активів, доходи (витрати) реалізації іноземної валюти, доходи (витрати) операційної оренди, дохід списання кредиторської заборгованості, нестачі та втрати від псування цінностей, доходи (витрати) штрафів, пені, неустойки, втрати від знецінення запасів, витрати на дослідження та розроблення, доходи від повернення безнадійних боргів, доходи (витрати) від списаних раніше активів.	Видаткова (прибуткова) накладна, товаро-транспортна накладна, розрахунок бухгалтерії, бухгалтерська довідка, акт інвентаризації, акт оцінки товаро-матеріальних цінностей, акт здавання-приймання послуг за договором оренди, акт на списання (оприбуткування) товаро-матеріальних цінностей, виписка банку, видатковий (прибутковий) касовий ордер.
Підтвердження фінансового результату інвестиційної та фінансової діяльності	
Доходи (витрати) реалізації фінансових інвестицій, доходи (витрати) реалізації необоротних активів, дохід безоплатно одержаних активів, доходи (витрати) від неопераційної курсової різниці, дивіденди (отримані та сплачені), інші доходи (витрати) фінансових операцій, втрати від уцінки необоротних активів тощо.	Розрахунок бухгалтерії, бухгалтерська довідка, акт інвентаризації, акт оцінки товаро-матеріальних цінностей, акт на списання (оприбуткування) товаро-матеріальних цінностей, виписка банку, видатковий (прибутковий) касовий ордер, акт на списання (оприбуткування) товаро-матеріальних цінностей.

Під час розроблення плану організації документування господарських операцій перш за все слід скласти перелік операцій, які належить документувати на цьому підприємстві, потім варто визначити те, якими документами буде оформлюватися кожен вид операції, кількість примірників кожного документа та їхнє призначення, а також порядок складання кожного документа. Велике значення при цьому має правильно спланований документообіг, тобто рух документів в обліковому процесі з моменту їхнього створення до передачі в архів.

Рух вхідних документів у промисловому підприємстві є не хаотичним, а заздалегідь скоординованим процесом пересування документів від однієї відповідальної особи до іншої згідно з розробленим та затвердженим на підприємстві графіком документообігу. У загальному вигляді схему організації документообігу можна представити на рис. 1.

Саме за умови дотримання всіх зазначених етапів заздалегідь попереджається втрата інформації про господарські операції. Особливо це стосується промислових підприємств, що мають велику виробничу потужність та значні матеріальні потреби виробництва, адже вони стикаються з проблемою несвоєчасного відображення поставок товаро-матеріальних цінностей, втратою та псуванням документів, періодичною зміною персоналу тощо.

Важливим аспектом організації бухгалтерського обліку фінансових результатів є правильне відображення операцій у відповідних регістрах та на рахунках обліку. Для узагальнення інформації стосовно отриманих доходів та витрат від операційної, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності використовують 7 клас «Доходи та результати діяльності» та 9 клас «Витрати діяльності» бухгалтерського плану рахунків, рахунки яких є номінальними та закриваються на момент визначення у фінансовій звітності результатів діяльності. Модель формування фінансових результатів у бухгалтерському обліку наведена на рис. 2.

Узагальнення інформації про доходи, витрати та фінансові результати відбувається у відповідних облікових регістрах з подальшим перенесенням даних до Головної книги підприємств, а з неї – до Балансу та «Звіту про фінансові результати». Аналітичний облік фінансових результатів ведеться за їх характером, видами продукції, товарів, робіт, послуг та іншими напрямами, визначеними підприємством [5, с. 178].

Послідовна схема руху інформації в регістрах аналітичного та синтетичного обліку стосовно доходів, витрат та фінансових результатів наведена на рис. 3.

Раціонально вести облік фінансових результатів окремо від операційної, фінансової, інвестицій-

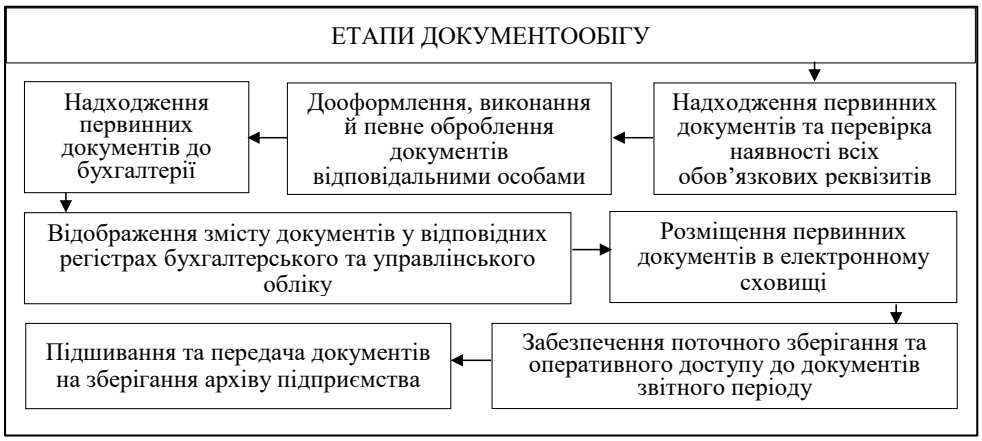


Рис. 1. Організація документообігу на підприємстві

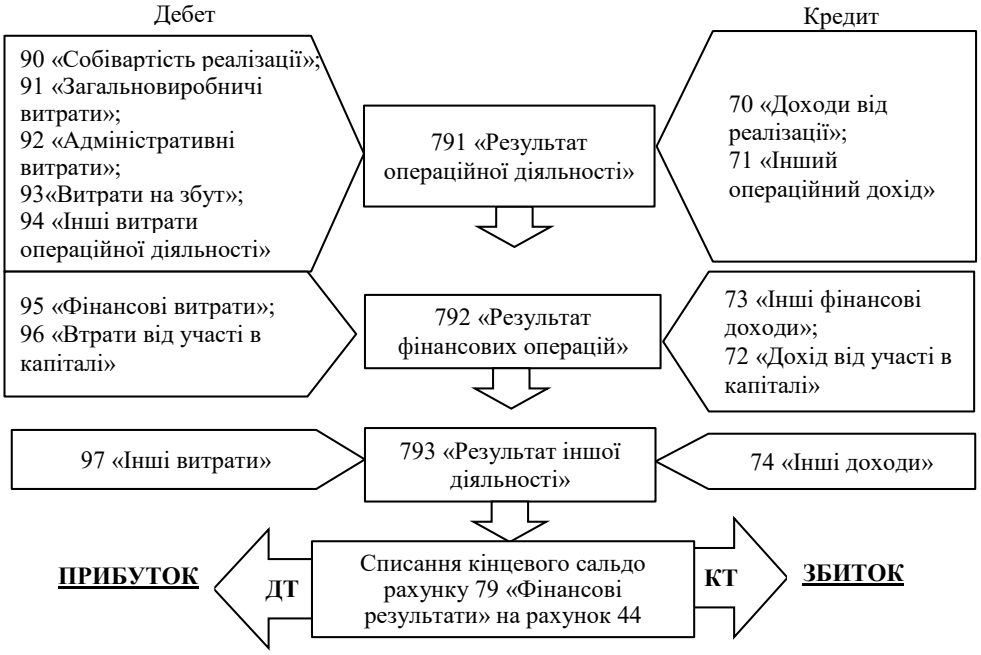


Рис. 2. Модель формування фінансових результатів на рахунках бухгалтерського обліку

ної та іншої діяльності, що дасть необхідну деталізацію інформації про доходи, витрати та фінансові результати, а також розширить можливості її використання центрами фінансової відповідальності для прийняття ефективних управлінських рішень як на рівні підрозділу, так і на рівні суб'єкта господарювання загалом.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі дослідження організації обліку фінансових результатів виявлено, що важливою умовою раціональної системи обліку є складена облікова політика, в якій висвітлені аспекти оцінювання, визнання, класифікації та обліку доходів і витрат підприємства. Крім того, ці складові мають не суперечити національним або міжнародним стандартам залежно від того, які стандарти вибрало підприємство. Представлена схема організації документообігу допоможе врегулювати потік первинних документів та попередити виникнення помилок під час перенесення інформації до регістрів бухгалтерського обліку. Запропоноване розмежування обліку фінансового результату від різних видів діяльності забезпечить управлінський персонал об'єктивною інформацією стосовно реалій господарської діяльності підприємства. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що використання науково-практичних розробок та рекомендацій з удосконалення організації обліку фінансових результатів дасть змогу підвищити оперативність, якість інформації та ефективність прийняття управлінських рішень.

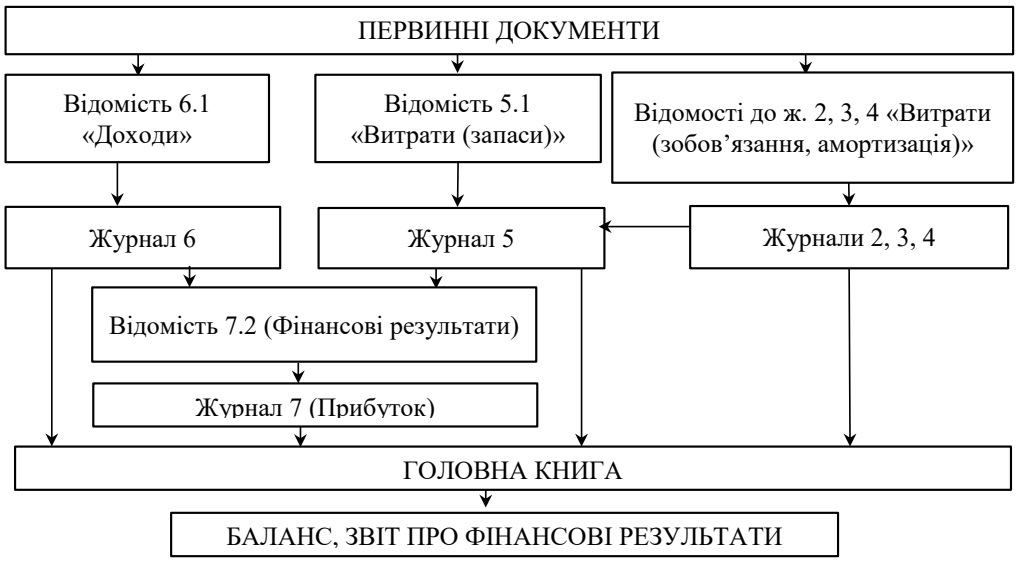


Рис. 3. Загальна схема обліку доходів і витрат у документах

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку XIV / Міністерство фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view (дата звернення: 04.06.2019).
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 04.06.2019).
3. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку / Верховна Рада України. URL: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1046.172.05 (дата звернення: 06.06.2019).
4. Волошан І.Г. Методична складова організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна.* 2014. Вип. 46. С. 152–157.
5. Карп'як Я.С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2014. № 794. С. 172–180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_26.
6. Шлапак Д.В., Селіванова Н.М. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України* : матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції. Одеса, 2016. С. 85–88.

REFERENCES:

1. Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view (accessed: 04.06.2019).
2. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XIV. / The Verkhovna Rada Of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed: 04 June 2019).
3. Polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku / The Verkhovna Rada Of Ukraine. URL: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1046.172.05 (accessed: 06 June 2019).
4. Voloshan I.H. (2014). Metodychna skladova orhanizatsii obliku finansovykh rezultativ diialnosti pidpryiemstva [Methodical component of the organization of accounting of financial results of the enterprise]. *Visnyk L'vivskoi komertsiinoi akademii. Seriia: Ekonomichna*, vol. 46, pp. 152–157.
5. Karp'iak Y.S. (2014). Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku vytrat, dokhodiv i finansovykh rezultativ sub'iekta hospodariuvannia [Organization of accounting of expenses, revenues and financial results of the entity]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "L'vivska politekhnika". Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, no. 794, pp. 172–180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_26.
6. Shlapak D.V., Selivanova N.M. (2016). Finansovi rezultaty diialnosti pidpryiemstva: sutnist, poriadok formuvannia ta vidobrazhennia v obliku [Financial results of the enterprise: the essence, the order of formation and reflection in the account]. Proceedings of the X Vseukrainska naukovo-praktychna konferentsiia "Oblikovo-analitychne zabezpechennia innovatsiinoi transformatsii ekonomiky Ukrainy", Odesa, pp. 85–88.

Malakhov Valery
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Kharkiv Educational-Scientific Institute of the Banking University
Ekgardt Anzhelica
Specialist of the Department of Accounting and Financial Reporting
"KORUM GROUP" Ltd.;
Student
Kharkiv Educational-Scientific Institute of the Banking University

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

The purpose of the article. The purpose of any enterprise in a market economy is to obtain high financial results. This goal is objective and is caused not only by the desire to maintain its position in the market, but also in the stable further development and expansion of the enterprise, meeting its social and material needs, ensuring competitiveness in the domestic and foreign markets. Objectively, there is a need for further research into the specifics of organizing the accounting for financial results according to national and international standards. The purpose of the study is to identify the nature and characteristics of the organization of accounting of financial results of enterprises, as well as the development of practical recommendations for improving its most important aspects.

Results. Rational organization of accounting of financial results should guarantee the reliability of the information system and its usefulness. The basis for determining the financial result is a gradual comparison of the expenses and incomes of the enterprise from various activities. The financial performance of enterprises can be expressed in the form of profit or loss. The study compared the procedure for recognizing, evaluating and reporting expenditures and revenues according to national and international standards for identifying features of concept entities and determining their place in the accounting system. A generalized description of the accounting of income and expenses according to national and international accounting standards is presented. The organization of accounting for enterprises is reflected in the compiled accounting policy, which should take into account all the above tasks. When organizing and maintaining records of incomes, expenses and financial results of enterprises, the documentation of these objects is extremely important, since primary documents record the facts of business transactions and ensure the accuracy of accounting information. The presented list of primary documents to reflect income, expenses and financial results of industrial enterprises, depending on the item of income or expenses. Rationally keep a record of financial results separately from operating activities, financial, investment and other, provide the necessary detailing of information on income, expenses and financial results and expand the possibilities of its use to financial responsibility centers for making effective management decisions both at the department level and subjects households in general.

Practical implications. The practical significance of the results is that the use of scientific and practical developments and recommendations to improve the organization of accounting for financial results will improve the efficiency, quality of information and the effectiveness of management decisions.

Value/originality. On the basis of a study of the organization of accounting for financial results, it was revealed that an important condition for a rational accounting system is an accounting policy, which highlights aspects of the assessment, recognition, classification and accounting of income and expenses of an enterprise. In addition, these components should not contradict national or international standards, depending on what standards the company has chosen. A flow chart for the organization of the workflow will help to regulate the flow of primary documents and prevent errors when transferring information to the accounting registers. The proposed delineation of accounting for financial results from various types of activities will provide management personnel with objective information regarding the realities of an enterprise's business.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА
STATE REGULATION OF ACCOUNTING LIABILITIES OF AN ENTERPRISE

УДК 351.82:657.05

Пенез О.В.
викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Донецький державний університет управління

У статті досліджено сутність зобов'язань підприємства. Обґрунтовано актуальність державного регулювання обліку зобов'язань. Визначено необхідність і запропоновано класифікацію зобов'язань за різними ознаками. Запропоновано доповнити класифікацію зобов'язань підприємства як інструмент управління ними за визначеними ознаками, що дасть змогу краще зрозуміти природу виникнення зобов'язань, визначити пріоритети під час їх погашення. Визначено, що, окрім зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, підприємство щомісячно формує зобов'язання перед найманими працівниками з оплати їхньої праці та водночас – перед фондом соціального страхування, а також виступає податковим агентом з утримання та перерахування до бюджету податку з доходів фізичних осіб. Окреслено проблемні питання методичного забезпечення обліку зобов'язань, які потребують подальшого поглибленого розгляду та внесення пропозицій щодо змін та уточнень до чинних П(С)БО.

Ключові слова: *зобов'язання, облік, підприємство, державне регулювання, методичне забезпечення.*

В статье исследована сущность обязательств предприятия. Обоснована актуальность государственного регулирования учета обязательств. Определена необходимость и предложена классификация обязательств по различным признакам. Предложено дополнить классификацию обязательств предприятия как инструмент управления ими по определенным признакам, что позволит лучше понять природу возникновения обязательств, определить приоритеты при их погашении. Определено, что кроме обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами предприятие ежемесячно формирует обязательства перед наемными работниками по оплате их труда и одновременно – перед фондом социального страхования, а также выступает налоговым агентом по удержанию и перечислению в бюджет налога с доходов физических лиц. Очерчены проблемные вопросы методического обеспечения учета обязательств, которые требуют дальнейшего углубленного рассмотрения и внесения предложений относительно изменений и уточнений в действующие П(С)БУ.

Ключевые слова: *обязательства, учет, предприятие, государственное регулирование, методическое обеспечение.*

The paper studies the essence of the enterprise liabilities. A company can not avoid in its activities the obligations, which it does not have only immediately after its creation. The order of formation and payment of liabilities is regulated by appropriate state laws and regulations, and accounting aspects – with the use of Regulations (standards) of accounting (R(S)A), approved by orders of the Ministry of Finance of Ukraine. According to the NR(S)A 1 "General requirements for financial statements", "liabilities are the company's debt that arose as a result of past events and which repayment in the future is expected to reduce the enterprise resources embodying economic benefits". A large number and diversity of liabilities of the company predetermine the relevance of their regulation by the state through the improvement and simplification of the legislative framework and through the development of the methodology of accounting liabilities. Bearing in mind the diversity of liabilities is very important in their classification as an element of methodological support of accounting. The information on the liabilities of the enterprise is always very relevant to its management and owners as well as to the state. The information is easy to use when it is clearly classified. The classification of liabilities which is given in R(S)A 11 "Liabilities" is clearly insufficient. It is proposed to expand the classification of liabilities of the enterprise as a tool for management, according to certain criteria, namely: 1) in relation to the company; 2) by the legal form; 3) by the creditors; 4) by the nature of accounts payable; 5) by compliance with the terms of repayment; 6) by inevitable occurrence; 7) by assets security; 8) by the regularity of the formation; 9) by the form of repayment. Expanded classification will allow the better understanding of the nature of the commitments, identifying priorities in their repayment, it may also serve as a real management tool. The problematic issues of the methodological support of liabilities accounting have been outlined, which require further in-depth consideration and making proposals for changes and clarifications in the existing R(S)A.

Key words: *liabilities, accounting, enterprise, state regulation, methodical support.*

Постановка проблеми. Жодне підприємство у своїй діяльності не може уникнути зобов'язань, яких у нього немає, тільки одразу після створення. Порядок формування та погашення зобов'язань регулюється державою за допомогою відповідних законів і підзаконних актів, а облікові аспекти – з використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), які затверджуються наказами Міністерства фінансів України.

Зобов'язання підприємства різноманітні та виникають за різних умов. Дуже важливе місце серед них займають зобов'язання за податками та зборами, яких в Україні нині налічується, за даними Всесвітнього банку та аудиторської компанії Price Waterhouse Coopers, які склали рейтинг податкових систем країн світу, 99 [1]. Оскільки регулювання кожного податку або збору здійснюється окремим законом, а коли йдеться про місцеві податки та збори – рішеннями місцевої влади відповідно у кожному регіоні, вся система законодавчого регулювання стає дуже складною, громіздкою та непрозорою, бо вона потребує дуже ретельного узгодження законів, високої кваліфікації виконавців, великих затрат часу на узгодження та сплату зобов'язань, а також підвищує податковий тиск на підприємства.

Окрім зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, сплата яких регулюється Податковим кодексом України [2], підприємство щомісячно формує зобов'язання перед найманими працівниками з оплати їхньої праці та водночас – перед фондом соціального страхування, а також виступає податковим агентом з утримання та перерахування до бюджету податку з доходів фізичних осіб.

Підприємство під час господарської діяльності також формує зобов'язання перед своїми постачальниками – за отриману продукцію (товари, роботи, послуги), перед покупцями – за отриманими авансами, перед банками – за отриманими кредитами, перед учасниками – за дивідендами тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесокд у дослідження проблем обліку зобов'язань підприємства зробили такі вітчизняні вчені, як В. Хомка [6], В.В. Сопко, В.Ф. Палій, І.В. Орлов, К.В. Романчук, К.Д. Генераленко [7], М.О. Мовчановський, Н.М. Малюга, Н.П. Самохвал [1], О.М. Петрук, Ф.Ф. Бутинець та ін. Ці науковці зосередили свою увагу на сутності та класифікації зобов'язань, їх відображенні в обліку та звітності підприємств, а також перевірці правомірності таких операцій під час здійснення аудиту. Однак питання державного регулювання обліку зобов'язань потребують подальшого вивчення і вирішення через постійну зміну нормативно-правового забезпечення обліку та звітності в Україні.

Велика кількість і різноманітність зобов'язань підприємства зумовлює актуальність їх регулювання з боку держави як через удосконалення та спрощення законодавчої бази, так і через розвиток питань методології обліку зобов'язань.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд питання державного регулювання обліку зобов'язань підприємства та надання пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зобов'язання виникають у підприємства внаслідок розбіжності у часі двох подій: отримання (надання) товарно-матеріальних цінностей (продукції, товарів, робіт, послуг) та оплати за них.

Зобов'язання виникають у підприємства у зв'язку із використанням позикового капіталу.

На рис. 1 наведено загальну схему розподілу капіталу підприємства за правом власності та порядком його формування.

Власники позикового капіталу, який тимчасово використовується підприємством, є його кредиторами.

Таким чином, зобов'язання відображають кредиторську заборгованість підприємства.

Будь-які події, пов'язані з діяльністю підприємства, мають бути, згідно із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], охоплені обліком. Ця вимога, звичайно, поширюється і на зобов'язання, які є одними з основних об'єктів обліку.

П(С)БО 11 «Зобов'язання», 13 «Фінансові інструменти», 17 «Податок на прибуток», 18 «Будівельні контракти», 26 «Виплати працівникам» [4] розкривають методологічні питання обліку зобов'язань. До основних питань методології належать визнання, вартісна оцінка, класифікація, розкриття інформації про зобов'язання у фінансовій звітності. Оцінка зобов'язань для цілей обліку необхідна на дату визнання, дату балансу та дату погашення.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дає таке визначення зобов'язанням: «Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди» [5].

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», формування та погашення зобов'язань відноситься до фінансової діяльності [5].

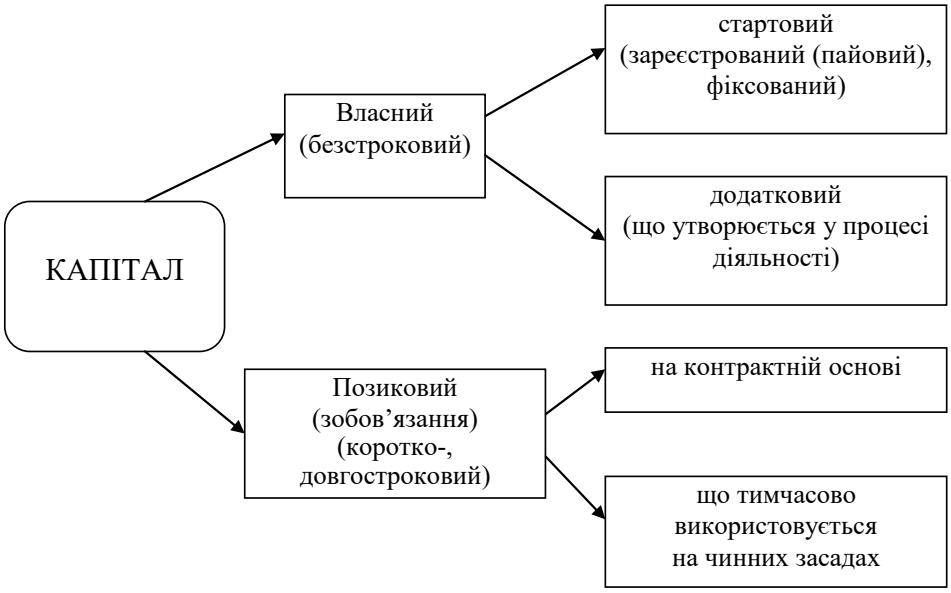


Рис. 1. Схема класифікації капіталу підприємства

Зобов'язання разом із власним капіталом підприємства складають його пасиви та відображаються в балансі підприємства. Питома вага зобов'язань у пасивах підприємства може суттєво перевищувати його власний капітал.

Зобов'язання тісно пов'язані з активами, оскільки в більшості випадків формуються внаслідок отримання підприємством активів, а погашаються шляхом їх використання.

Для визнання в обліку зобов'язання:

1) повинні бути достовірно оцінені;

2) обов'язкові до погашення в узгоджені терміни. Якщо з будь-якої причини раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню на дату балансу (наприклад: ліквідація кредитора, закінчення терміну позовної давності), воно визнається доходом звітного періоду. Термін позовної давності для погашення зобов'язань – три роки, окрім зобов'язань з оплати праці, за якими термін позовної давності на встановлюється.

Зобов'язання, на відміну від більшості активів, не мають уречевленої форми.

Маючи на увазі різноманітність зобов'язань, дуже важлива їх класифікація як елемент методичного забезпечення обліку.

У цілях бухгалтерського обліку всі зобов'язання поділяються на:

– довгострокові (з терміном погашення більше одного року);

– поточні (з терміном погашення менше одного року або протягом одного операційного циклу);

– забезпечення (зобов'язання з невстановленим терміном або сумою погашення; суми створених забезпечень визнаються в обліку витратами);– непередбачені зобов'язання (маловірогідні зобов'язання з недостовірною сумою);

– доходи майбутніх періодів (доходи, отримані чи нараховані протягом поточного або попередніх періодів, які належать до наступних звітних періодів).

Згідно з наведеною класифікацією ведеться облік зобов'язань на бухгалтерських рахунках.

Метою ведення бухгалтерського обліку, визначеною Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації для прийняття управлінських рішень.

Інформація про зобов'язання підприємства завжди дуже актуальна як для його управлінського персоналу, власників, так і для держави. Інформація зручна у використанні, коли вона чітко класифікована.

Класифікація зобов'язань, яка наведена у П(С) БО 11 «Зобов'язання» [4], явно є недостатньою.

На нашу думку, необхідно суттєво розширити класифікацію зобов'язань за різними ознаками, а саме:

1) щодо підприємства:

– внутрішні (перед працівниками з оплати праці та інших виплат, між структурними підрозділами);

– зовнішні (перед постачальниками та покупцями, перед банками за кредитами, перед бюджетом за податками та зборами, за розрахунками зі страхування);

– змішані (зобов'язання перед засновниками та учасниками);

2) за юридичною формою:

– такі, що виникли на основі контракту (зобов'язання за кредитами, перед постачальниками, перед працівниками);

– такі, що виникли на основі чинного законодавства (зобов'язання перед бюджетом зі сплати податків, перед фондом соціального страхування);

3) за кредиторами:

– перед юридичними особами (постачальниками, покупцями, банками, інвесторами, учасниками);

– перед фізичними особами (з оплати праці, перед підзвітними особами, перед учасниками);

– перед державою (за податками та зборами);

4) за характером кредиторської заборгованості:

– товарні кредити (заборгованість перед постачальниками);

– отримані аванси (заборгованість перед покупцями);

– фінансові кредити (банківські кредити, зобов'язання за облігаціями);

– відстрочені виплати (заборгованість перед працівниками, перед бюджетом, перед фондом соціального страхування);

5) за виконанням умов погашення:

– строкові (строк сплати яких не настав);

– відстрочені (строк сплати яких пролонговано, наприклад, векселі видані);

– прострочені (строк сплати яких минув);

6) за неминучістю виникнення:

– неминучі (перед бюджетом і небюджетними фондами за податками та зборами, перед працівниками з оплати праці);

– контрактні (перед контрагентами за наявністю договірних відношень);

7) за забезпеченістю активами:

– забезпечені;

– незабезпечені;

8) за регулярністю формування:

– щомісячні (за більшістю нараховуваних підприємством податків і зборів);

– щоквартальні (за податками та зборами, що нараховуються поквартально);

– несистемні (не пов'язані з конкретним періодом, які залежать від умов конкретних угод);

9) за формою погашення:

– грошовими коштами;

– іншими активами (товарами, власною продукцією, основними засобами тощо);

– шляхом формування нових зобов'язань (оформлення заборгованості векселем, погашення заборгованості перед постачальником шляхом оформлення банківського кредиту).

Розширена класифікація дає розуміння природи виникнення зобов'язань, визначає пріоритети під час їх погашення, може слугувати реальним інструментом управління.

Удосконалення порядку відображення зобов'язань у бухгалтерському обліку повинно проводитися за такими напрямами [6]:

– удосконалення системи первинного бухгалтерського спостереження;

– адаптація системи рахунків синтетичного та аналітичного обліку до потреб користувачів інформації;

– удосконалення форм зовнішньої та внутрішньої звітності.

Серед важливих проблем сучасності – незацікавленість підприємств у своєчасному розрахунку зі своїми працівниками, оскільки така заборгованість по суті є безоплатним кредитом. У зарубіжних країнах це питання стоїть менш гостро, оскільки у них практикується потижнева оплата праці. Проте це збільшує обсяг бухгалтерської роботи. Для вирішення цієї проблеми пропонується, щоб за своє авансування працівники отримували не лише компенсацію, пов'язану з рівнем інфляції, але й відсотки за кредитування підприємства у розмірі ставки Національного банку. Такий порядок краще стимулював би своєчасну виплату заробітної плати [7].

Практика використання норм П(С)БО для відображення зобов'язань підприємства показує не розробленість також і інших питань методології. Так, наприклад, П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [4] використовує термін «валова заборгованість замовнику», яка класифікується та відображається в обліку як зобов'язання підрядника, але обліковується з використанням субрахунку 239 «Проміжні рахунки» активного рахунку 23 «Виробництво». До речі, ні у Плані рахунків бухгалтерського обліку, ні в Інструкції [8] до нього, які є офіційними складовими методичного забезпечення бухгалтерського обліку, згадки про цей субрахунок немає. Такі проблемні питання потребують подальшого розгляду.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у дослідженні розкрито сутність зобов'язань підприємства. Обґрунтовано актуальність державного регулювання обліку зобов'язань і запропоновані шляхи його удосконалення. Запропоновано доповнити класифікацію зобов'язань підприємства, як інструмент управління ними, за визначеними ознаками, що дасть змогу краще зрозуміти природу виникнення зобов'язань, визначити пріоритети при їх погашенні.

Окреслені проблемні питання методичного забезпечення обліку зобов'язань, які потребують подальшого поглибленого розгляду та внесення пропозицій щодо змін та уточнень до чинних П(С)БО.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самохвал Н.П. Місце поточних зобов'язань в системі бухгалтерського обліку підприємства. Економіка та держава. 2011. № 9. С. 53–57.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 24.06.2019).

3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 року № 996-XIV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 24.06.2019).

4. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35131 (дата звернення: 24.06.2019).

5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року № 73. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 24.06.2019).

6. Хомка В. Методологічні засади бухгалтерського обліку зобов'язань. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». 2013. № 20 (1). С. 230–235.

7. Генераленко К.Д. Особливості обліку поточних зобов'язань. Дослідження молодих учених у контексті розвитку сучасної науки: матеріали III щорічної Всеукр. наук.-практ. конф., 18 квітня 2013 р. Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2013. С. 103–108.

8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року № 291. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення: 24.06.2019).

REFERENCES:

1. Samohval N.P. (2011) Mistse potochnykh zobo-viazan v systemi bukhhalterskoho obliku pidpryiemstva [Place of current liabilities in the company's accounting system]. *The economy and the state*, No. 9, pp. 53–57.

2. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI [The Tax code of Ukraine from 02.12.2010 No. 2755-VI]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 24.06.2019).

3. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy No. 996-XIV vid 16.07.1999 [On accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine No. 996-XIV from 16.07.1999]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed 24.06.2019).

4. Natsionalni polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku [National accounting regulations (standards)]. Available at: http://interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35131 (accessed 24.06.2019).

5. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 “Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti”: zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 No. 73 [National regulation (standard) of accounting 1 “General requirements for financial reporting”: approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine from 07.02.2013 No. 73]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (accessed 24.06.2019).

6. Khomka V. (2013) Metodolohichni zasady bukhhalterskoho obliku zoboviazan [Methodological basis of liability accounting]. *Lviv national agrarian University Bulletin. Agribusiness Economics Series*, No. 20 (1), pp. 230–235.

7. Generalenko K.D. (2013) Osoblyvosti obliku potochnykh zoboviazan [Peculiarities of current liabilities accounting]. Proceedings of the *Doslidzhennia molodykh vchenykh u konteksti rozvytku suchasnoi nauky: III Shchorichna Vseukrainska naukovo-praktychna konferentsiia (Ukraine, Kyiv, April 18, 2013)*, Kyiv, pp. 103–108.

8. Instruktsiia pro zatverdzhennia Planu raunkiv obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan ta hospodarskoi diialnosti pidpryiemstv ta orhanizatsii: zatverdzhena Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 No. 291 [Instruction on the application of the Chart of accounts of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations: approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine from 30.11.1999 No. 291]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (accessed 24.06.2019).

Penez Oksana
Lecturer at Department of Finance, Accounting and Taxation
Donetsk State University of Management

STATE REGULATION OF ACCOUNTING LIABILITIES OF AN ENTERPRISE

The purpose of the article. The paper studies the essence of the enterprise liabilities. A company can not avoid in its activities the obligations, which it does not have only immediately after its creation.

Methodology. Bearing in mind the diversity of liabilities is very important in their classification as an element of methodological support of accounting. The information on the liabilities of the enterprise is always very relevant to its management and owners as well as to the state. The information is easy to use when it is clearly classified.

Results. Liabilities are closely related to assets since, in most cases, they are generated by the enterprise’s receipt of assets and are settled through their use. To deem obligations in the accounting they: 1) shall be reliably estimated; 2) are obligatory to repayment in the agreed terms. If for any reason, the previously recognised obligation is not subject to refund at the balance sheet date (for example the liquidation of creditor, expiration of the statute of limitations), it shall be deemed as income of the period. The limitation period for the repayment of obligations is three years, except for the obligations for payment of labour, for which the limitation period is not established. The order of formation and payment of liabilities is regulated by appropriate state laws and regulations, and accounting aspects – with the use of Regulations (standards) of accounting (R(S)A), approved by orders of the Ministry of Finance of Ukraine. According to the NR(S)A 1 “General requirements for financial statements”, “liabilities are the company’s debt that arose as a result of past events and which repayment in the future is expected to reduce the enterprise resources embodying economic benefits”. A large number and diversity of liabilities of the company predetermine the relevance of their regulation by the state through the improvement and simplification of the legislative framework and through the development of the methodology of accounting liabilities.

Practical implications. The classification of liabilities which is given in R(S)A 11 “Liabilities” is clearly insufficient. It is proposed to expand the classification of liabilities of the enterprise as a tool for management, according to certain criteria, namely: 1) in relation to the company; 2) by the legal form; Лелюхин 3) by the creditors; 4) by the nature of accounts payable; 5) by compliance with the terms of repayment; 6) by inevitable occurrence; 7) by assets security; 8) by the regularity of the formation; 9) by the form of repayment.

Value/originality. Expanded classification will allow the better understanding of the nature of the commitments, identifying priorities in their repayment, it may also serve as a real management tool. The problematic issues of the methodological support of liabilities accounting have been outlined, which require further in-depth consideration and making proposals for changes and clarifications in the existing R(S)A.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL SUPPORT OF ANALYSIS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE

УДК 658.15

Рубан Л.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національний торговельно-економічного університету
Докукіна В.О.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національний торговельно-економічного університету

У статті досліджено різні авторські підходи до визначення сутності фінансового стану підприємства та запропоновано власне визначення цього поняття. Фінансовий стан пропонується визначати як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, доцільність розміщення й ефективність використання фінансових ресурсів. Розглянуто основні методи аналізу фінансового стану та систематизовано їхні переваги й недоліки. Обґрунтовано доцільність застосування динамічної оцінки фінансового стану підприємства на основі розроблення нормативно впорядкованого (еталонного) ряду динамічно підпорядкованих економічних показників. Відхилення елементів нормативно впорядкованого ряду від реальних дає можливість ідентифікувати диспропорції в розвитку підприємства, що негативно впливають на його фінансовий стан.

Ключові слова: *фінансовий стан, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, трендовий аналіз, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз, факторний аналіз, інтегральна оцінка, динамічна оцінка.*

В статье рассмотрены различные авторские подходы к определению сущности финансового состояния предприятия и предложено собственное определение этого понятия. Финансовое состояние предлагается определять как комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, которые отражают наличие, целесообразность размещения и эффективность использования финансовых ресурсов. Рассмотрены основные методы анализа финансового состояния и систематизированы их преимущества и недостатки. Обоснована целесообразность использования динамической оценки финансового состояния предприятия на основе разработки нормативно упорядоченного (эталонного) ряда динамически подчиненных экономических показателей. Отклонение элементов нормативно упорядоченного ряда от реальных дает возможность идентифицировать диспропорции в развитии предприятия, которые негативно влияют на его финансового состояние.

Ключевые слова: *финансовое состояние, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, сравнительный анализ, коэффициентный анализ, факторный анализ, интегральная оценка, динамическая оценка.*

The article discusses various author's approaches to determining the essence of the financial state of an enterprise and suggests its own definition of this concept. The financial state proposed to define as a complex concept, which is the result of the interaction of all elements of the system of financial relations of an enterprise, determined by a set of production and economic factors and is characterized by a system of indicators that reflect the availability, appropriateness of placement and the efficiency of use of financial resources. The main methods of financial analysis are considered and their advantages and disadvantages are systematized. It has been discovered that a system of methods for analysing a financial state usually includes horizontal, vertical, trend, comparative, coefficient, factor analysis, and integral assessment. The article is indicated that most of the proposed methods are static, that is, they reflect the state of the enterprise for a specific date and allow for a retrospective, perspective and factor analysis, without taking into account the coherence of the development trends of individual factor indicators. The concept of "financial equilibrium" is in keeping with the correct proportions in the movement of material and financial flows in all phases of the capital turnover. In view of the above, as a tool for assessing the level of financial stability, it is proposed to consider a set of dynamic standards covering all essential aspects of the investigated process. The expediency of using a dynamic assessment of the financial state of an enterprise on the basis of the development of a normatively ordered (reference) series of dynamically subordinate economic indicators is substantiated. The deviation of the elements of a normatively ordered series from the real ones makes it possible to identify imbalances in the development of an enterprise that adversely affect its financial state. Timely detection of such deviations will enable decision makers to respond adequately to the negative effects of factors included in the model and to make timely corrections to the goals and methods of strategic management of the financial condition of the enterprise.

Key words: *financial state, horizontal analysis, vertical analysis, trend analysis, comparative analysis, coefficient analysis, factor analysis, integral assessment, dynamic assessment.*

Постановка проблеми. Ефективне здійснення аналізу фінансового стану підприємства можливе лише за умов раціональної організації його методичного забезпечення. Тому ці питання постійно досліджуються науковцями та спеціалістами-практиками. Однак методичні засади проведення аналізу фінансового стану підприємства та застосування його результатів в управлінні підприємством є не досить опрацьованими. Отже, є потреба вдосконалення теоретичних засад здійснення аналізу фінансового стану та його методичного забезпечення, що приведе до підвищення наукової обґрунтованості рішень у сфері фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств присвячено чимало робіт як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів, таких як М.С. Абрютіна, М.Д. Білик, І.О. Бланк, М.О. Кизим, Г.І. Кіндрацька, В.О. Ковальов, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька та ін. Проте, незважаючи на значні досягнення попе-

редників, низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру потребують детальнішого висвітлення та уточнення.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства шляхом узагальнення різних методичних підходів до його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сучасного стану методичного забезпечення аналізу фінансового стану дає можливість стверджувати, що аналітичну роботу недоцільно розглядати окремо від управлінського процесу, оскільки це порушує взаємозв'язок елементів системи управління підприємством.

Натепер єдиного визначення поняття «фінансовий стан» немає, тому кожен автор трактує його по-різному.

Так, І.О. Бланк вважає, що фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання [4, с. 476].

А.М. Поддєрьогін визначає фінансовий стан як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [13, с. 282–283].

Г.В. Савицька зауважує, що фінансовий стан – спроможність фінансувати свою діяльність, тобто характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, фінансовими відносинами з іншими фізичними та юридичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [10, с. 409].

М.Д. Білик відзначає, що фінансовий стан – реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою [3, с. 119].

На наш погляд, найбільш точне та повне визначення сутності фінансового стану підприємства дав А.М. Поддєрьогін, однак у ньому випускається з уваги якісний бік поняття, тобто доцільність розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів.

Дослідивши різні авторські підходи, пропонуємо визначати фінансовий стан як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, доцільність розміщення й ефективність використання фінансових ресурсів.

Для вирішення конкретних завдань фінансового аналізу застосовується ціла низка спеціальних методів, які дають змогу одержати кількісну оцінку окремих аспектів фінансової діяльності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства використовує низку методів, як загальнонаукових і загальноекономічних, так і специфічних. Можна виділити серед них основні [2, 5, 8, 11]:

– горизонтальний аналіз, який проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу;

– вертикальний аналіз, який базується на порівнянні питомої ваги окремих структурних складників;

– трендовий аналіз – аналіз тенденції розвитку підприємства за декілька років, що потребує користування індексами;

– порівняльний аналіз, який проводиться для зіставлення планових та фактичних показників, фактичних і нормативних (галузевих, загальних) показників;

– аналіз фінансових коефіцієнтів, який полягає у зіставленні показників звітності та(або) фінансового плану з метою розрахунку коефіцієнтів: коефіцієнт платоспроможності (ліквідності), оцінки оборотності активів, фінансової стабільності підприємства тощо;

– факторний аналіз, який проводиться для оцінки впливу окремих чинників на рівень відповідних результативних показників;

– інтегральна оцінка, яка використовується для зіставлення та упорядкування окремих підприємств. Виникає необхідність агрегування усіх ознак множини до одного кількісного показника.

Суть горизонтального аналізу полягає у порівнянні показників звітності попереднього і поточного стану. При цьому здійснюється постатейне зіставлення звітів і визначається абсолютна і відносна зміна статей.

Вертикальний аналіз спрямований на визначення структури фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат загалом. Вертикальний аналіз подає фінансову звітність у вигляді відносних величин, які характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників.

Трендовий аналіз являє собою визначення основної тенденції розвитку в часі (тренда) показників звітності. Здебільшого трендовий аналіз використовують, порівнюючи коефіцієнти та показники аналізу підприємства за два-три роки, та показують тренд (напрям) за допомогою графіків та таблиць.

Порівняльний аналіз полягає у порівнянні абсолютних та відносних фінансових показників окремих підрозділів підприємства з аналогічними показниками інших підрозділів або показників одного підприємства з показниками інших підпри-

ємств галузі. Під час проведення такого аналізу прагнуть порівнювати показники різних підприємств за одні й ті самі часові періоди. Задовільні результати можуть бути отримані лише за порівняння підприємств, які мають чітко визначену приналежність до однієї галузі.

Коефіцієнтний аналіз – це найбільш відомий та поширений інструмент аналізу, який найчастіше переоцінюється та яким часто зловживають. Коефіцієнти дають змогу оцінити залежність між різними складниками фінансової звітності, наприклад активами та зобов'язаннями чи витратами та надходженнями, а також їх динаміку.

Під факторним аналізом розуміється методика комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. Розрізняють два види факторного аналізу. Детермінований факторний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких із результативним показником носить функціональний характер, тобто коли результативний показник представляється у вигляді виробності, приватної або алгебраїчної суми факторів. Стохастичний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких є результативним показником, на відміну від функціонального є неповним, можливим (кореляційним).

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру комплексної оцінки фінансового стану, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків.

Переваги й недоліки перелічених методів аналізу фінансового стану систематизовано у табл. 1.

У сучасних умовах ведення бізнесу, які характеризуються економічною і соціально-політичною нестабільністю, значно ускладнюється вирішення завдання забезпечення їхнього стійкого й ефективного функціонування, що стоїть перед підприємствами. Однією з основних умов досягнення цього є підтримка заданого рівня фінансової стійкості як важливого критерію оцінки фінансового стану підприємства.

У сучасній науковій літературі проблема оцінки фінансового стану представлена досить широко. Проте більшість запропонованих методик мають статичний характер, тобто відображають стан підприємства на конкретну дату і дають змогу проводити ретроспективний, перспективний і факторний аналіз, не враховуючи узгодженості тенденцій розвитку окремих факторних показників. Тому доцільно розробити методику динамічної оцінки фінансового стану підприємства.

Зараз у теорії і практиці вимірювання й оцінювання стану підприємства, включаючи фінансову стійкість, в основному використовується статичний підхід. Роботи, які присвячені оцінці динаміки стану підприємства, нечисленні. Проте проведений М.О. Кизимом, В.А. Забродським, В.А. Зінченком системно-логічний аналіз визначення поняття «стійкість» показує, що воно містить у собі поняття «рівновага», яке використовується у значенні «стійке співвідношення між чим-небудь» [9, с. 48]. Тобто поняття «фінансова рівновага» полягатиме в дотриманні правильних пропорцій у русі матеріально-фінансових потоків на всіх фазах круговороту капіталу. З огляду на зазначене, як інструмент оцінки рівня фінансової стійкості може розглядатися сукупність динамічних нормативів, що охоплюватиме всі суттєві сторони досліджуваного процесу.

Вперше ідея доцільності впорядкування економічних показників за темпами їх зростання з метою визначення нормативної динаміки економічних систем була запропонована І.М. Сироєжиним [12]. Саме ним були запропоновані правила формування нормативної системи показників результативності (НСП), основою якої став їх еталонно впорядкований динамічний ряд.

Прикладом застосування нормативної системи показників може слугувати аналіз співвідношення темпів зміни прибутку (збитку), обсягів реалізації та капіталу, авансованого в діяльність господарюючого суб'єкта, що у світовій практиці отримало назву «золотого правила економіки». При цьому оптимальним традиційно вважається таке співвідношення цих показників [7, с. 346]:

$$ТП > Tr > Tp > 100\%, \qquad (1)$$

де ТП – темп зростання прибутку;

Tr – темп зростання обсягу реалізації;

Tp – темп зростання сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства.

«Золоте правило економіки» дає змогу зробити висновки про позитивний або негативний економічний розвиток підприємства, спираючись саме на кінцеву мету його діяльності – отримання прибутку як інтенсивного джерела самофінансування. Крім того, останнім часом в економічній літературі починають з'являтися модифіковані варіанти «золотого правила». Вони базуються на використанні початкової моделі (формула 1) і являють собою нормативний порядок динамічно зіставних і динамічно підпорядкованих показників, виконання якого забезпечує підприємствам економічний ріст, фінансову стійкість, загальну ефективність діяльності, збалансованість інтересів корпоративного управління тощо.

Зокрема, М.С. Абрютіна [1, с. 235] перетворила зазначене співвідношення показників в модель «економічного зростання», ключовою ідеєю якої став поділ активів на фінансову і нефінансову частини з метою їх одночасного погодження із власним та позиковим капіталом:

Таблиця 1

Переваги та недоліки основних методів аналізу фінансового стану

Метод	Переваги	Недоліки
Горизонтальний аналіз	Можливість одержання найбільш загального уявлення про динаміку змін складі та обсязі коштів та джерел їх формування, цей прийом використовуються практично в усіх методиках.	Немає механізму порівняння окремих варіантів економічних рішень і не передбачено взаємозамінюваності різних ресурсів, через що унеможливлюється вибір оптимального варіанту розвитку економічної системи; обмежене врахування інфляції.
Вертикальний аналіз	Можливість одержання найбільш загального уявлення про якісні зміни, які відбувались у структурі коштів і їх джерел, цей прийом використовуються практично в усіх методиках. Часткове нівелювання впливу інфляції за рахунок використання відносних показників.	Немає механізму порівняння окремих варіантів економічних рішень і не передбачено взаємозамінюваності різних ресурсів, через що унеможливлюється вибір оптимального варіанту розвитку економічної системи.
Трендовий аналіз	Дозволяє простежити за показниками тенденцію розвитку, зробити прогноз на перспективу.	Складність вибору моделі; трудомісткість; проблеми інтерпретації інформації та формування системи аналізованих показників; неточність даних за нестабільного ринкового середовища (найчастіше тренд короткостроковий).
Порівняльний аналіз	Гнучкий, динамічний, є основою комплексної оцінки показників фінансово-господарської діяльності.	Трудомісткий; можливий за наявності доступної, повної і достовірної інформації; важко використовувати з урахуванням фактору часу; ототожнення різних напрямів оцінки фінансового стану; для того, щоб за результатами порівняння можна було зробити правильні висновки, необхідно забезпечити відповідність показників та їх однорідність за календарними строками, методами оцінки, умовами роботи, інфляційними процесами
Коефіцієнтний аналіз	Простота обчислення величин; логіка відбору показників, правильність їх інтерпретації; використання коефіцієнтів у просторово-часовому аспекті, тобто дає можливість швидко у відносних величинах здійснювати як експрес-, так і комплексну діагностику.	Трудомісткість; відсутність нормативних значень низки коефіцієнтів; ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку змінюються у часі; не завжди значення коефіцієнтів відбивають реалії національного господарства; окремі методики мають застарілі назви форм звітності; рекомендовані методики спрямовані на ретроспективний аналіз; ототожнення різних напрямів оцінки фінансового стану
Факторний аналіз	Дає змогу побачити рівень фінансового стану на підприємствах протягом кожного звітного періоду і простежити тенденцію його зміни шляхом визначення ключових факторів впливу на основні показники.	Трудомісткий; не завжди можна обмежити кількість показників та факторів для аналізу; залежно від моделі результати можуть відрізнятись; ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку змінюються у часі.
Інтегральна оцінка	Дозволяє отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому.	Трудомісткий; не завжди можна обмежити кількість показників та факторів для аналізу; залежно від моделі результати можуть відрізнятись.

Джерело: складено авторами за [2, 5]

$$ТВКГФ > ТВК > ТОФА > ТФА > >ТМ > ТНФА > ТМНФ> ТПК, \quad (2)$$

де ТВКГФ, ТВК, ТОФА, ТФА, ТМ, ТНФА, ТМНФ – темп зростання, відповідно, власного капіталу в грошовій формі, власного капіталу, оборотних фінансових активів, фінансових активів, майна, нефінансових активів, майна в негрошовій формі у звітному році порівняно з попереднім.

Натомість авторський колектив під керівництвом М.О. Кизима [9, с. 59] з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства розробили динамічну модель, що поєднує «золоте правило» з моделлю економічного зростання підприємства:

ТПБ > ТВК > ТОА > ТОР > ТА > ТПК > ТПКК, (3)

де ТПБ, ТОА, ТОР, ТА, ТПКК – темп зростання, відповідно, балансового прибутку, оборотних активів, обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), сукупних активів, позикового короткострокового капіталу.

Нормативне співвідношення показників, розроблене Г.В. Кіндрацькою [6, с. 252] для оцінки успішності реалізації стратегії розвитку підприємства, має вигляд:

ТП > ТР > ТТП > ТМВ > ТСП > ТЗП, (4)

де ТП, ТР, ТТП, ТМВ, ТСП, ТЗП – темп зростання, відповідно, прибутку після оподаткування, розрахункового показника, який обчислюється шляхом додавання матеріальних витрат та прибутку, виручки від реалізації, матеріальних витрат, сукупних витрат, трудових витрат (заробітної плати).

В основу моделі (4) покладено такий тип економічного зростання, що спирається на перевищення темпів приросту результативних показників (початкового з них – прибутку) над темпом росту ресурсів (замикаючого – трудових затрат). Як бачимо, акцент тут зроблено не на фінансових, а на виробничо-господарських показниках діяльності підприємства.

Отже, до складу основних методів аналізу фінансового стану підприємства доцільно включити метод розроблення системи нормативних показників.

Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження думок різних авторів пропонуємо визначати фінансовий стан як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, доцільність розміщення і ефективність використання фінансових ресурсів. Систему методів дослідження фінансового стану підприємства, яка зазвичай включає горизонтальний, вертикальний, трендовий, порівняльний, коефіцієнтний, факторний аналіз та інтегральну оцінку, вважаємо доцільним доповнити методом динамічної оцінки на основі розроблення нормативно впорядкованого (еталонного) ряду динамічно підпорядкованих економічних показників. Відхилення елементів нормативно впорядкованого ряду від реальних дає можливість ідентифікувати диспропорції в розвитку підприємства, що негативно впливають на його фінансовий стан. Своєчасне виявлення таких відхилень дасть змогу особам, що приймають управлінські рішення, адекватно реагувати на негативну дію включених до моделі факторів і своєчасно вносити відповідні корективи у цілі та методи стратегічного управління фінансовим станом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Москва : ДИС, 1998. 256 с.
2. Бернажір І.А., Вінницька О. А., Гроздєй Н.І. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 2 (54). С. 682–686.
3. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 117–128.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. Москва : Омега–Л, ООО «Эльга», 2011. 768 с.
5. Кальна Т.А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки. *Економічний аналіз.* 2014. № 15(2). С. 13–18.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник. Київ: Знання, 2006. 366 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. Москва : Финансы и статистика, 1999. 512 с.
8. Ковтуненко Ю.В., Олексійчук А.Г. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2017. Вип. 18. С. 234–238.
9. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / Кизим М.О. та ін. Харків : Видавничий Дім «ІНЖЕК». 2003. 144 с.
10. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. 649 с.
11. Старинець О.Г. Методи фінансового аналізу діяльності підприємств у системі антикризового управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17. Ч. 2. С. 87–91.
12. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. Москва : Экономика, 1980. 192 с.
13. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін та ін. ; за ред. А.М. Поддєрьогіна. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.

REFERENCES:

1. Abryutina M.S., Grachev A.V. (1998) *Analiz finansovo-ekonomicheskoj deyatelnosti predpriyatiya* [Analysis of financial and economic activity of the enterprise]. Moskva: DIS. (In Russian)
2. Bernazhir I.A., Vinnytska O. A., Hrozdiei N.I. (2018) Intehralna otsinka finansovoho stanu pidpryiemstva [Integral assessment of the financial state of the enterprise]. *Molodyi vchenyi*, vol. 2 (54), pp. 682–686. (In Ukrainian)
3. Bilyk M.D. (2005) Sutnist i otsinka finansovoho stanu pidpryiemstv [The essence and assessment of the financial condition of enterprises]. *Finansy Ukrainy*, vol. 3, pp. 117–128. (In Ukrainian)
4. Blank I.A. (2011) *Upravlenie finansovymi resursami* [Financial Resource Management]. Moskva: Omega-L, «Elga» Ltd. (In Russian)
5. Kalna T.A. (2014) Pryiomy finansovoho analizu: perevahy ta nedoliky [Methods of financial analysis: advantages and disadvantages]. *Ekonomichnyi anali*, vol. 15(2), pp. 13–18. (In Ukrainian)

6. Kindratska H.I. (2006) Stratehichnyi menedzhment: navchalnyi posibnyk [Strategic management: navchalnyi posibnyk]. Kyiv: Znannia. (In Ukrainian)

7. Kovalyov V.V. (1999) *Finansovyiy analiz: Upravlenie kapitalom. Vyibor investitsiy. Analiz otchetnosti* [Financial Analysis: Money Management. The choice of investment. Reporting analysis]. Moskva : Finansyi i statistika. (In Russian)

8. Kovtunenko Yu.V., Oleksiichuk A.H. (2017) Finansovyi analiz diialnosti pidpryiemstva v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti [Financial analysis of the enterprise in the conditions of economic instability]. *Elektronne naukove vydannia «Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky»*. vol. 18. pp. 234–238. (In Ukrainian)

9. Kyzym M.O., Zabrodskyi V.A., Zinchenko V.A., Kopchak Yu.S. (2003) Otsinka i diahnostyka finansovoi stiikosti pidpryiemstva: Monohrafiia [Assessment and diagnostics of financial stability of the enterprise: monograph]. Kharkiv : Vydavnychyi Dim «INZhEK». (In Ukrainian)

10. Savitscaya G.V. (2013) Economicheskiy analis: uchebnik [Economic analysis: uchebnik]. Moskva : NITs Infra–M. (In Russian)

13. Podderogin, A.M, Burak, L.D., Pavlikovsky, A.M. ta in. (2008) *Finansi pidpryiemstv: pidruchnik* [Finance companies: pidruchnik]. Kyiv: KNEU. (In Ukrainian)

Ruban Lina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Dokukina Veronika
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

METHODOLOGICAL SUPPORT OF ANALYSIS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE

Effective analysis of the financial state of the enterprise is possible only if the rational organization of its methodological support is possible. These issues are constantly being researched by scientists and practitioners. However, the methodical principles for conducting an analysis of the financial state of the enterprise and the application of its results in the management of the enterprise are not sufficiently worked out. Therefore, the purpose of the study is to improve the methodological provision of analysis of the financial state of the enterprise by generalizing various methodological approaches to its implementation.

A comparative method, grouping, systematization and generalization, Internet resources are used in this study.

At the moment, the only definition of the concept of "financial state" is not, so each author interprets it differently. The article discusses various author's approaches to determining the essence of the financial state of an enterprise and suggests its own definition of this concept. The financial state proposed to define as a complex concept, which is the result of the interaction of all elements of the system of financial relations of an enterprise, determined by a set of production and economic factors and is characterized by a system of indicators that reflect the availability, appropriateness of placement and the efficiency of use of financial resources.

The main methods of financial analysis are considered and their advantages and disadvantages are systematized. It has been discovered that a system of methods for analysing a financial state usually includes horizontal, vertical, trend, comparative, coefficient, factor analysis, and integral assessment. But, the proposed methods are static, that is, they reflect the state of the enterprise for a specific date and allow for a retrospective, perspective and factor analysis, without taking into account the coherence of the development trends of individual factor indicators. The concept of "financial equilibrium" is in keeping with the correct proportions in the movement of material and financial flows in all phases of the capital turnover. In view of the above, as a tool for assessing the level of financial stability, it is proposed to consider a set of dynamic standards covering all essential aspects of the investigated process. The expediency of using a dynamic assessment of the financial state of an enterprise on the basis of the development of a normatively ordered (reference) series of dynamically subordinate economic indicators is substantiated. The deviation of the elements of a normatively ordered series from the real ones makes it possible to identify imbalances in the development of an enterprise that adversely affect its financial state. Timely detection of such deviations will enable decision makers to respond adequately to the negative effects of factors included in the model and to make timely corrections to the goals and methods of strategic management of the financial condition of the enterprise.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USE OF THE FIXED ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 658.15

Рубан Л.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Мішкурова А.К.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті узагальнено сучасні підходи до формування системи показників аналізу ефективності використання основних засобів промислових підприємств. Сформовано перелік найбільш важливих узагальнюючих показників, до якого ввійшли фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, оборотність основних засобів, рентабельність основних засобів, а також уточнено економічний зміст цих показників. Доведено необхідність проведення факторного аналізу показників ефективності використання основних засобів. Обґрунтовано доцільність використання динамічного підходу до формування системи показників аналізу ефективності використання основних засобів підприємств. Розроблено алгоритм аналізу ефективності використання основних засобів, який включає такі етапи: формування масиву вихідних даних для аналізу; аналіз рівня та динаміки показників ефективності використання основних засобів; факторний аналіз показників ефективності використання основних засобів; аналіз диспропорцій у формуванні та використанні основних засобів; формування аналітичних висновків щодо рівня та шляхів підвищення ефективності використання основних засобів.

Ключові слова: *основні засоби, ефективність використання основних засобів, фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, оборотність основних засобів, рентабельність основних засобів, алгоритм аналізу.*

В статье обобщены современные подходы к формированию системы показателей анализа эффективности использования основных средств промышленных предприятий. Сформирован перечень наиболее важных обобщающих показателей, в который вошли фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, оборачиваемость основных средств, рентабельность основных средств, а также уточнено экономическое содержание этих показателей. Доказана необходимость проведения факторного анализа показателей эффективности использования основных средств. Обоснована целесообразность использования динамического подхода к формированию системы показателей анализа эффективности использования основных средств предприятий. Разработан алгоритм анализа эффективности использования основных средств, который включает следующие этапы: формирование массива исходных данных для анализа; анализ уровня и динамики показателей эффективности использования основных средств; факторный анализ показателей эффективности использования основных средств; анализ диспропорций в формировании и использовании основных средств; формирование аналитических выводов относительно уровня и путей повышения эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: *основные средства, эффективность использования основных средств, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, оборачиваемость основных средств, рентабельность основных средств, алгоритм анализа.*

The article summarizes the modern approaches to the formation of a system of indicators for analysing the efficiency of using fixed assets of industrial enterprises. It has been determined that the disadvantage of the current method of analysis of the use of fixed assets is the concentration of attention on general indicators of efficiency with the ignoring of partial indicators, which are determined by particular types and types of machines and equipment, etc., and take into account the peculiarities of their use. In addition, the static approach to assessing this process prevails, which prevents them from detecting imbalances in the development of the production potential of the enterprise. A list of the most important summary indicators was formed, which included fixed assets productivity, fixed assets intensity, capital-labour ratio, fixed assets turnover, fixed assets profitability, and clarified the economic content of these indicators. Proved the need for a factor analysis of indicators of efficiency of use of fixed assets. It is determined that the analysis of fixed assets productivity is usually carried out in two directions: the identification of the influence of factors on the level of fixed assets productivity; exposure of the level of fixed assets productivity on the volume of production. The expediency of using a dynamic approach to the formation of a system of indicators for analysing the efficiency of using fixed assets of enterprises has been substantiated. The use of a standardly ordered dynamic series of economic indicators for constructing a model describing the regulatory dynamics of the use of fixed assets was proposed and justified. An algorithm has been developed for analysing the efficiency of using fixed assets, which includes the following steps: forming an array of input data for analysing the use of fixed assets; analysis of the level and dynamics of indicators of efficiency of use of fixed assets; factor analysis of indicators of efficiency of use of fixed assets; analysis of disproportions in the formation and use of fixed assets; the formation of analytical conclusions regarding the level and ways to improve the efficiency of use of fixed assets.

Key words: *fixed assets, efficiency of fixed assets use, fixed assets productivity, fixed assets intensity, capital-labour ratio, fixed assets turnover, fixed assets profitability, analysis algorithm.*

Постановка проблеми. Основою функціонування промислових підприємств є використання основних засобів, які повинні мати відповідні склад та структуру для здійснення процесу виробництва. Для підтримання прибутковості та конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати постійний аналіз ефективності використання основних засобів та досліджувати фактори, які впливають на зміну її рівня.

Нині описана в літературі та використовується на практиці значна кількість показників ефективності використання основних засобів, методик оцінювання їх рівня, факторних та економіко-математичних моделей. Для розв'язання проблеми ефективного управління основними засобами вважаємо доцільним розроблення алгоритму аналізу ефективності використання основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До кола вітчизняних науковців, які розглядали питання оцінки та аналізу основних засобів, входять Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик та А.Г. Завгородній [1], Є.В. Мних [2], Є.В. Олійник [3], Г.В. Савицька [5] та інші. Недоліком поширеної нині методики аналізу використання основних засобів є концентрація уваги на узагальнюючих показниках ефективності з ігноруванням часткових показників, що визначають за окремими видами і типами машин та обладнання тощо та враховують особливості їх використання. До того ж превалює статичний підхід до оцінки цього процесу, що не дає можливості виявляти диспропорції в розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація основних показників оцінювання ефективності використання основних засобів, уточнення їх економічного змісту і розроблення алгоритму аналізу ефективності використання основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі досліджується й обґрунтовується застосування значної кількості показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність використання основних засобів. Однак у сучасних умовах господарювання процес використання основних засобів підпадає під вплив нових факторів, що зумовлює необхідність удосконалення системи цих показників. Система показників ефективності використання основних засобів, яка є в наш час, має низку недоліків і не повною мірою відповідає умовам функціонування підприємств.

Узагальнюючи сучасні підходи до оцінки основних засобів, слід зазначити, що вартісні показники ефективності зазвичай є такими [1; 2; 5; 6]:

– фондовіддача;
– фондомісткість;
– фондоозброєність;
– рентабельність основних засобів.

Однак, на наш погляд, жоден із наведених показників не характеризує використання основних засобів на етапі реалізації продукції, коли визначається рівень їхньої дохідності. З цією метою пропонується використовувати показник оборотності основних засобів, який розраховується діленням чистого доходу від реалізації на середньорічну вартість основних виробничих засобів. Формули розрахунку та економічний зміст цих показників систематизовано у табл. 1.

Перелічені вище показники характеризують участь основних засобів у процесах виробництва продукції, реалізації продукції та формування фінансових результатів.

Однак різні автори роблять наголоси на різних показниках. Так, на думку Є.В. Мниха, показник віддачі основних засобів, розрахований за вартісним значенням, дає необ'єктивну характеристику ефективності їх використання і є недоцільним для порівняльного аналізу. Причиною є ринковий механізм ціноутворення для продукції і для основних засобів, між якими чіткої еластичності не досягнуто [2]. Нейтралізувати цей недолік частково допомагають методики факторного аналізу фондовіддачі та інших узагальнюючих показників

Таблиця 1

Характеристика показників ефективності використання основних засобів

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
Фондовіддача	Відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних виробничих засобів	Характеризує віддачу основних засобів у виробництві. Відображає суму виробленої продукції, яка отримується з однієї гривні вартості основних засобів
Фондомісткість	Відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до вартості виробленої продукції	Характеризує закріплення основних засобів у виробництві. Відображає суму основних засобів, яка необхідна для виробництва однієї гривні продукції
Фондоозброєність	Відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до середньооблікової чисельності працюючих	Характеризує рівень забезпеченості персоналу основними засобами. Відображає вартість основних засобів, що приходиться на одного працівника.
Оборотність основних засобів	Відношення чистого доходу від реалізації до середньорічної вартості основних виробничих засобів	Визначає рівень активності використання основних засобів у процесі реалізації продукції, рівень їхньої дохідності. Показує суму доходу від реалізації, яка отримується з однієї гривні вартості основних засобів
Рентабельність основних засобів	Відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих засобів, помножене на 100%	Визначає рівень прибутковості використання основних засобів. Показує суму прибутку в копійках, яка отримується з однієї гривні вартості основних засобів

Джерело: складено авторами

ефективності використання основних засобів підприємства.

На доцільності використання факторних моделей наголошують більшість фахівців у сфері економічного аналізу. Так, моделі факторного аналізу фондовіддачі та фондорентабельності наводять Г.І. Кіндрацька [1, с. 169], Є.В. Мних [2, с. 386], Г.В. Савицька [5, с. 184]. При цьому аналіз фондовіддачі зазвичай проводять за двома напрямами:

– визначення впливу факторів на рівень фондовіддачі;

– визначення впливу рівня фондовіддачі на обсяг виробництва продукції [1, с. 169].

Саме на основі аналізу впливу фондовіддачі проводиться підрахунок резервів підвищення обсягу виробленої продукції за рахунок підвищення ефективності використання основних засобів підприємства.

Разом із тим Є.В. Олійник наголошує, що сучасна теорія розвитку підприємства базується на традиційному розумінні того, що розвиток підприємства – це збільшення і кількісних, і якісних показників [3]. Тобто розвиток як сталий стан підприємства розглядається як здатність отримувати та нарощувати додану вартість за рахунок оптимізації зміни виробничих факторів, масштабів виробництва. Розвиток – це здатність стійко розвиватися у будь-який момент часу. Відповідно, кількісні та якісні характеристики основного капіталу слід розглядати як основу розвитку, а в окремі періоди – як основу виживання підприємства.

Виходячи з цього, для оцінки стійкості та пропорційності розвитку основного капіталу підприємства необхідне дотримання такого (еталонного) порядку економічних показників за темпами їх зростання [4]:

$$T_{ЧП} \geq T_{ВР} \geq T_{ТП} \geq T_{Вгод} \geq T_{Взм} \geq T_{Коб} \geq T_{ОВЗа} \geq T_{ОВЗ}, \quad (1)$$

– де $T_{ЧП}$, $T_{ВР}$, $T_{ТП}$, $T_{Вгод}$, $T_{Взм}$, $T_{Коб}$, $T_{ОВЗа}$, $T_{ОВЗ}$ – темпи зростання чистого прибутку, виручки від реалізації, товарної продукції, кількості відпрацьованих обладнанням верстато-годин, кількості відпрацьованих обладнанням верстато-змін, кількості встановленого обладнання, середньорічної вартості активної частини основних виробничих засобів та середньорічної вартості основних виробничих засобів відповідно.

Дотримання цих співвідношень означає зростання рентабельності продажу, виробітку устаткування в одну верстато-годину та змінності роботи устаткування, зменшення середньої вартості одиниці обладнання за рахунок оптимізації парку машин та устаткування, зростання питомої ваги активної частини основних засобів у їхній загальній вартості.

Відповідно, порушення певного співвідношення свідчить про конкретні диспропорції в розвитку підприємства. Наприклад, перевищення темпу зростання кількості відпрацьованих верстато-змін над темпом зростання кількості відпрацьованих верстато-годин свідчить про зменшення коефіцієнту змінності роботи обладнання.

Отже, для підтримання курсу підприємства на постійне підвищення ефективності використання його основних засобів потрібно дотримуватися превалювання темпів зростання показників економічного ефекту та економічних результатів над темпами зростання залучення та використання основних засобів.

Узагальнивши різні методики аналізу ефективності використання основних засобів, пропонуємо такий алгоритм його проведення (рис. 1).

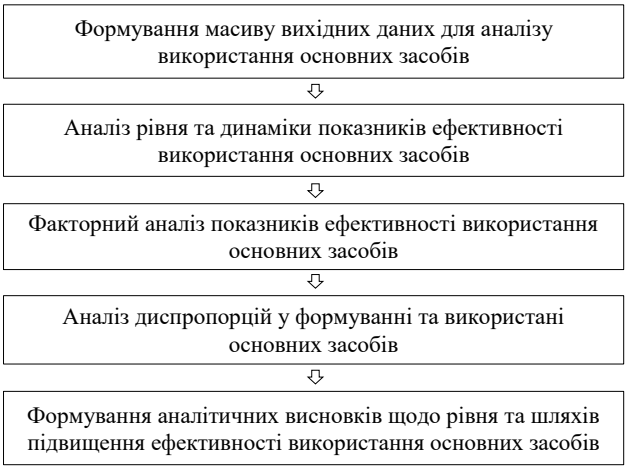


Рис. 1. Алгоритм аналізу ефективності використання основних засобів

Джерело: складено авторами

Отже, аналіз використання основних засобів доцільно розпочинати з формування масиву значень економічних показників, які будуть використані під час подальших розрахунків. На наступному етапі розраховуються значення узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів, які перелічені у табл. 1, визначаються їх абсолютні та відносні відхилення. На третьому етапі визначається вплив різних факторів на зміну рівня показників ефективності використання основних засобів. Перелік факторних моделей, які будуть застосовані, визначається метою та завданнями аналізу. Наступний етап передбачає виявлення диспропорцій у процесі формування та використання основних засобів промислового підприємства шляхом порівняння фактичної динаміки економічних показників із нормативною динамікою, відображеною у формулі (1). На останньому етапі відбувається узагальнення отриманих результатів, формування обґрунтованих аналітичних висновків та розроблення пропозицій щодо підвищення рівня ефективності використання основних засобів підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Оптимальний рівень і організація раціонального

використання основних засобів буде сприяти збільшенню виробництва продукції, підвищенню продуктивності праці та рентабельності, зниженню собівартості продукції. Застосування запропонованого алгоритму аналізу дасть змогу врахувати одночасно комплекс факторів, які прямо впливають на ефективність використання основних засобів, вчасно виявляти диспропорції у формуванні та використанні основних засобів, вести цілеспрямовану роботу з повного використання наявних основних засобів та підвищення фондовіддачі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Завгородній А.Г. Економічний аналіз: Підручник. Київ : Знання, 2008. 487 с.

2. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. Київ : Знання, 2011. 630 с.

3. Олійник Є.В. Управління основними засобами підприємства через призму класичних та сучасних теорій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 6 (168). С. 47–53.

4. Рубан Л.О., Лепейко Н.С. Методичні засади використання динамічних моделей для аналізу ефективності використання основних засобів. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Серія «Економічні науки»*. 2017. № 24 (1246). С. 71–74.

5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. Київ : Знання, 2007. 668 с.

6. Шарманська В.М., Вітюк В.В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. *Молодий вчений*. 2018. № 1(1). С. 550–552.

REFERENCES:

1. Kindrats'ka H.I., Bilyk M.S., Zavhorodniy A.H. (2008) *Ekonomichnyy analiz. Pidruchnyk* [Economic analysis]. Kyyiv: Znannya. (In Ukrainian)

2. Mnykh Ye.V. (2011) *Ekonomichnyy analiz: Pidruchnyk* [Economic analysis]. Kyyiv: Znannya. (In Ukrainian)

3. Oliynyk Ye.V. (2015) Upravlinnya osnovnymy zasobamy pidpryyemstva cherez pryzmu klasychnykh ta suchasnykh teoriy [Management of fixed assets in the light of classical and modern theories]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Actual problems of economics], vol. 6 (168), pp. 47–53. (In Ukrainian)

4. Ruban L.O., Lepeiko N.S. (2017) Metodychni zasady vykorystannia dynamichnykh modelei dlia analizu efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv [Methodical principles of the use of dynamic models for the analysis of the efficiency of the use of fixed assets]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi instytut». Seriia «Ekonomichni nauky»*. vol. 24 (1246), pp. 71–74. (In Ukrainian)

5. Savytska H.V. (2007) *Ekonomichnyi analiz diialnosti pidpryiemstva: Navchalnyi posibnyk* [Economic analysis of enterprise activity]. Kyiv : Znannia. (In Ukrainian)

6. Sharmanska V.M., Vitiuk V.V. (2018) Analiz zabezpechenosti pidpryiemstva osnovnymy zasobamy ta efektyvnosti yikh vykorystannia [Analysis of the company's security of fixed assets and efficiency of their use]. *Molodyi vchenyi*. vol. 1(1), pp. 550–552. (In Ukrainian)

Ruban Lina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Mishkurova Anastasiia
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USE OF THE FIXED ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the economic literature, the use of a significant number of indicators is investigated and substantiated, which can be used to assess the effectiveness of the use of fixed assets. However, in today's economic environment, the process of using fixed assets falls under the influence of new factors, which necessitates the improvement of the system of these indicators.

The purpose of the study is to systematize the main indicators of the evaluation of the effectiveness of the use of fixed assets, refine their economic content and develop a algorithm for analysis of the effectiveness of the use of fixed assets.

A comparative method, grouping, systematization and generalization, Internet resources are used in this study.

Summarizing modern approaches to the valuation of fixed assets, it should be noted that cost performance indicators are usually presented as follows: fixed assets productivity, fixed assets intensity, capital-labour ratio, fixed assets profitability. However, in our opinion, none of the above indicators characterizes the use of fixed assets at the stage of product sales, when the level of their profitability is determined. To this end, it is proposed to use the rate of fixed assets turnover, which is calculated by dividing the net income from sales to the average annual cost of the main productive assets. The above indicators characterize the participation of fixed assets in the processes of production, sales of products and the formation of financial results.

The expediency of using a dynamic approach to the formation of a system of indicators for analysing the efficiency of using fixed assets of enterprises has been substantiated. The use of a standardly ordered dynamic series of economic indicators for constructing a model describing the regulatory dynamics of the use of fixed assets was proposed and justified. In order to maintain the course of the industrial enterprise to continually improve the efficiency of its fixed assets, it is necessary to adhere to the excess of growth rates of the economic effect and economic results over the growth rates of attraction and use of fixed assets.

An algorithm has been developed for analysing the efficiency of using fixed assets, which includes the following steps: forming an array of input data for analysing the use of fixed assets; analysis of the level and dynamics of indicators of efficiency of use of fixed assets; factor analysis of indicators of efficiency of use of fixed assets; analysis of disproportions in the formation and use of fixed assets; the formation of analytical conclusions regarding the level and ways to improve the efficiency of use of fixed assets.

The application of the proposed algorithm of analysis will allow simultaneous consideration of the complex of factors that directly affect the efficiency of the use of fixed assets, to timely identify imbalances in the formation and use of fixed assets, to conduct purposeful work on full use of existing fixed assets and increase return on assets.

ВИЗНАННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

RECOGNITION, CLASSIFICATION AND INDIVIDUAL ASPECTS OF THE ACCOUNTING OF ACCOUNTS RECEIVABLE BY BUSINESS SUBJECTS

УДК 657.01

Сидоренко О.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет

Досліджено методичні засади обліку дебіторської заборгованості відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», 15 «Дохід», 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». У результаті проведеного дослідження виявлено, що питання визнання, класифікації, обліку та врахування окремих обліково-податкових наслідків, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості, є маловивченими. У роботі розроблено два дерева прийняття рішень щодо визнання дебіторської заборгованості залежно від об'єктів, які продаються, а саме товарів, продукції (інших активів) чи послуг; розроблено класифікацію дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління; удосконалено методику обліку коригування резерву сумнівних боргів у разі зміни методу його нарахування або виправлення помилок минулих років щодо такого резерву сумнівних боргів та виокремлено їх податкові наслідки.

Ключові слова: *облік, оподаткування, дебіторська заборгованість, класифікація, визнання, методика.*

Исследованы методические основы учета дебиторской задолженности в соответствии с Положениями (стандартами) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность», 15 «Доход», 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовой отчетности». В результате проведенного исследования выявлено, что вопрос признания, классификации, учета и выделения отдельных учетно-налоговых последствий, связанных с учетом дебиторской задолженности, являются малоизученными. В работе разработаны два дерева принятия решений о признании дебиторской задолженности в зависимости от объектов, которые продаются, а именно товаров, продукции (других активов) или услуг; разработана классификация дебиторской задолженности для целей учета и управления; усовершенствована методика учета корректировки резерва сомнительных долгов в случае изменения метода его начисления или исправления ошибок прошлых лет касательно такого резерва сомнительных долгов и выделены их налоговые последствия.

Ключевые слова: *учет, налогообложение, дебиторская задолженность, классификация, признание, методика.*

In the process of economic activity, business entities may encounter accountsreceivables, which can expect its payment; overdue, for which the limitation period has not expired and which may be questionable; hopeless. All this points to the need for proper organization of accounts receivable, as sources of information for its effective management. The main objective of this work is to study and improve methodological principles of the accounting for accounts receivable, namely: development of decision-making trees for recognition of receivables depending on the objects being sold; developing a classification of receivables for accounting and management purposes; development of the classification of accounts receivables for the purposes of accounting and managementit;improvement of the methodology for adjusting the reserve of doubtful debts in case of changing the method of its calculation or correction of errors of previous years regarding such a reserve and identifying the corresponding tax consequences. Theoretical and methodological basis of research are general scientific and specific methods of cognition, in particular analysis and synthesis, abstraction, table and graphic method, and others. As a result of the research, it was found that issues of recognition, classification, accounting and taking into consideration certain accounting and tax consequences of accounting for accounts receivable are poorly understood. In this regard, in the course of work, two decision trees for the recognition of accounts receivable were developed in the event of the sale of goods, products (other assets), or the sale of services, respectively. In order to strengthen the role of accounting, as an information source for making managerial decisions, within the work, the classification of receivables for accounting purposes and management is developed. In order to improve the methodology of accounting for accounts receivable, the method of accounting for current receivables and the process of formation and adjustment of the reserve of doubtful debts is given in the work. In particular, the method of accounting for the provision of doubtful debts is recalculated in case of changing the method of its calculation or correction of errors of previous years with respect to such reserve of doubtful Debts and their tax consequences are specified.

Key words: *accounting, taxation, accounts receivable, classification, recognition, methodology.*

Постановка проблеми. У процесі здійснення господарської діяльності у суб'єктів господарювання може виникати дебіторська заборгованість, яка може бути такою: за якою ще не настав строк оплати; простроченою, щодо якої не минув строк позовної давності і яка при цьому може бути сумнівною; безнадійною. Все це вказує на необхідність належної організації обліку дебіторської заборгованості як джерела інформації для ефективного управління нею.

Слід ураховувати, що важливу роль в обліку дебіторської заборгованості відіграють процеси її визнання, класифікації, відображення на дату балансу, списання тощо. Важлива увага при цьому повинна приділятися процесам формування, використання та коригування резерву сумнівних боргів, оскільки залежно від обставин можуть виникати різні обліково-податкові наслідки, особливо у разі помилкового нарахування резерву сумнівних боргів у минулих роках та виправлення цих помилок у звітному році або зміни методу нарахування резерву сумнівних боргів, що вказує на актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку дебіторської заборгованості досліджували такі вчені: О. Бєлокоз, Т.С. Гаудучок, В.С. Лень, Н.А. Марусяк, Цегельник Н.І., [1; 2; 4; 6] та інші, які досліджують: відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості; основи бух-

галтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі; дебіторську заборгованість як складник оборотного капіталу підприємства тощо.

Незважаючи на значний доробок вищезазначених науковців, питання щодо визнання, класифікації дебіторської заборгованості та врахування особливостей обліку й оподаткування операцій з коригування резерву сумнівних боргів у разі зміни методу його нарахування або виправлення помилок минулих років, пов'язаних із таким резервом, залишаються маловивченими.

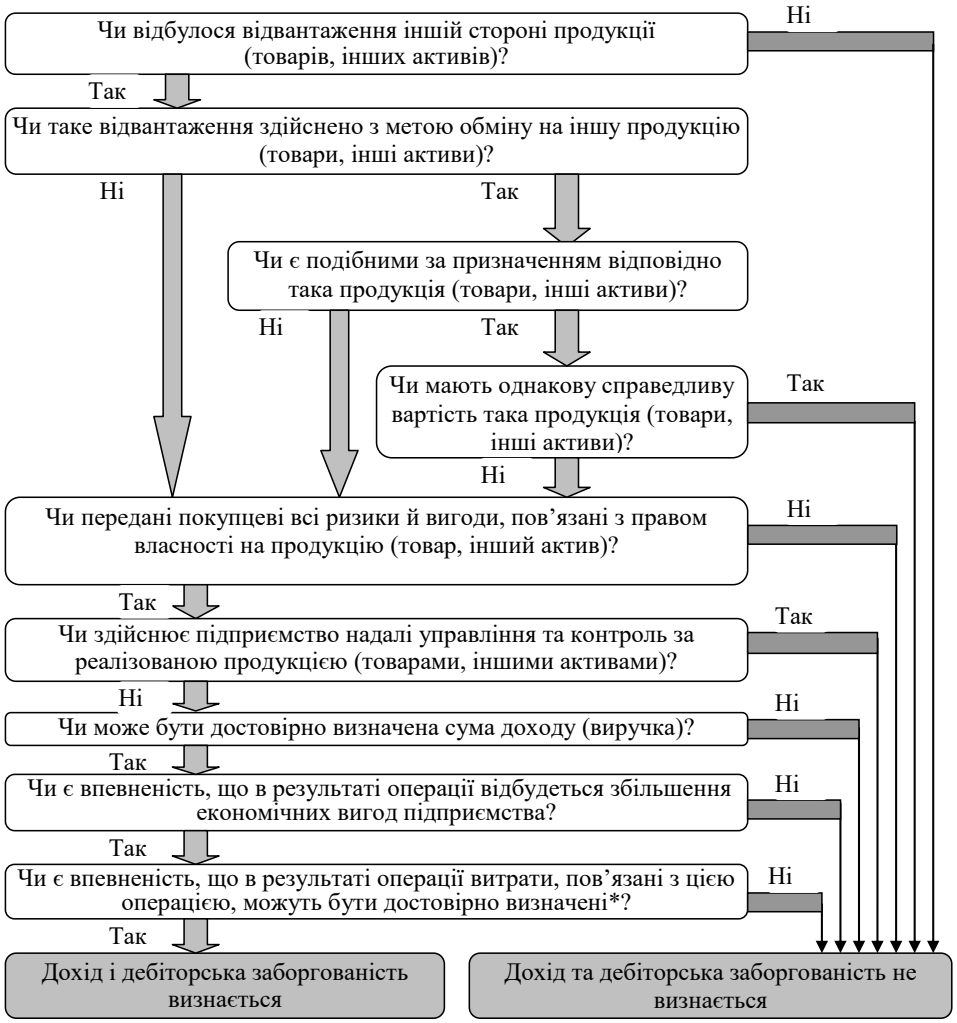
Постановка завдання. Метою цієї роботи є дослідження та удосконалення методичних засад обліку дебіторської заборгованості, а саме: розроблення дерев прийняття рішень щодо визнання дебіторської заборгованості залежно від об'єктів, які продаються; розроблення класифікації дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління; удосконалення методики обліку коригування резерву сумнівних боргів у разі зміни методу його нарахування або виправлення помилок минулих років щодо такого резерву та виокремлення відповідних податкових наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічні засади визнання та обліку дебіторської заборгованості визначені П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Згідно із П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість»:

– дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату;

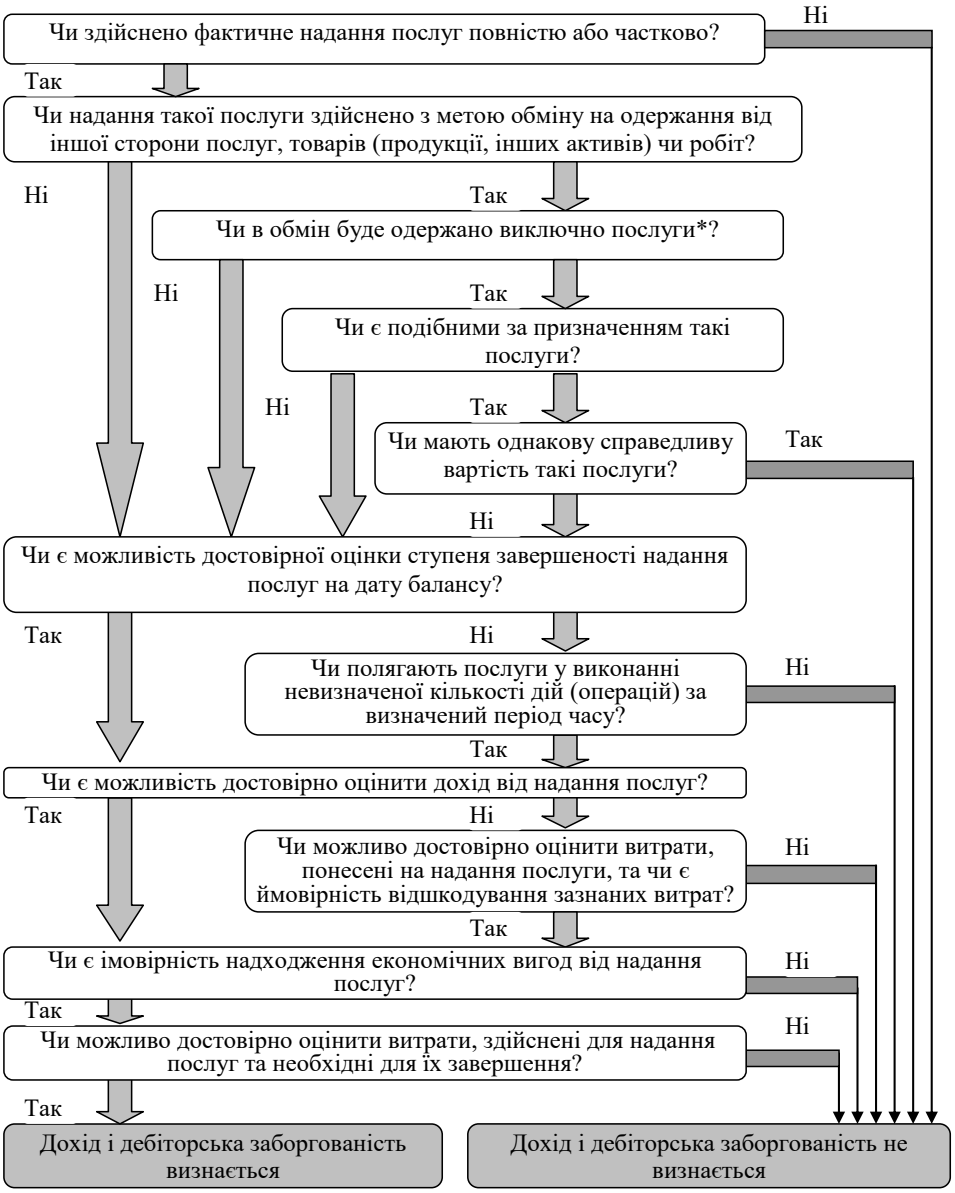
– поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає у процесі нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу;



*якщо в майбутньому витрати можна буде достовірно визначити, то дохід та дебіторська заборгованість буде визнано у сумі витрат одночасно з їх визнанням

Рис. 1. Дерево рішень щодо порядку визнання доходів та дебіторської заборгованості під час реалізації (обміну) продукції (товарів, інших активів)

Джерело: власна розробка автора



* в окремих випадках обидві сторони угоди можуть по-різному сприймати одну і ту саму подію, одні назвуть послугами, а інші – роботами, в такому разі під час визнання доходу необхідно користуватися принципом превалювання сутності над формою

Рис. 2. Дерево рішень щодо визнання доходів та дебіторської заборгованості від надання послуг

Джерело: власна розробка автора з урахуванням даних [7; 9; 12]

– безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності [7].

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо є ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [7].

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю [7].

Отже, визнання дебіторської заборгованості щодо продукції, товарів, робіт та послуг нерозривно пов'язано з процесом визнання доходів від їх реалізації. Водночас, аналіз П(с)БО 15 «Дохід» дає змогу дійти висновку, що за визнання вказаних доходів, залежно від обставин слід враховувати велику кількість критеріїв, у зв'язку з цим в роботі нами було розроблено два дерева прийняття рішень щодо визнання доходів та дебіторської заборгованості, які наведені на рисунку 1 та 2.

Важливе значення для організації обліку та управління дебіторською заборгованістю має її класифікація. У зв'язку з цим у роботі нами було

Рис. 3. Класифікація дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління

Джерело: власна розробка автора

розроблено класифікацію дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління, яка наведена на рисунку 3.

Основні бухгалтерські проведення щодо обліку поточної дебіторської заборгованості наведені в таблиці 1.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [7].

Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат [7] та відображається проведенням Д-т 944 – К-т 38. У разі необхідності в подальшому зменшити нарахований резерв сумнівних боргів, таке зменшення відображається проведенням Д-т 38 – К-т 719.

Наведені вище бухгалтерські проведення з формування та коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів є загальними, проте є специфічні операції, під час обліку яких слід враховувати вимоги інших стандартів обліку. Зокрема:

1) Під час зміни методу нарахування резерву сумнівних боргів, який був нарахований у минулому році щодо дебіторської заборгованості, яка залишається на балансі в звітному році, необхідно враховувати вимоги П(с)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», а саме: «Вплив зміни облікової політики на події та операції минулих періодів відображається у звітності шляхом: коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року; повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів» [10], оскільки така зміна є зміною облікової політики, в такому разі «якщо при розрахунку резерву сумнівних боргів за новим методом він став більшим, то на початок року на суму перевищення необхідно зробити проведення **Д-т 44 – К-т 38,** якщо ж він став меншим то проведення буде мати вигляд **Д-т 38 – К-т 44**» [11].

2) У разі виправлення помилок щодо нарахованого резерву сумнівних боргів (наприклад згідно бухгалтерської довідки розмір резерву складає 100 тис. грн., а бухгалтером під час перенесення

Таблиця 1

Основні бухгалтерські проведення з обліку дебіторської заборгованості

Господарські операції	Дебет	Кредит	Сума
Виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, товари (роботи, послуги)			
Відвантажено продукцію (товари, роботи, послуги)	361,362	701,702,703	12000,00
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	701,702,703	641	2000,00
Дохід списано на фінансовий результат	701,702,703	791	10000,00
Виникнення дебіторської заборгованості за розрахунками за виданими авансами			
Здійснено передоплату	371	311	1200,00
Відображено податковий кредит	641	644	200,00
Виникнення дебіторської заборгованості за розрахунками підзвітними особами			
Видано кошти на відрядження або під звіт	372	301	9000,00
Використано коштів згідно представлених документів з урахуванням добових	23,91,92, 93,94	372	5000,00
Виникнення дебіторської заборгованості за нарахованими доходами			
Нараховано до отримання дивіденди від інших підприємств, що не є асоційованими, дочірніми та спільними	373	731	1000,00
Доходи списано на фінансовий результат	731	792	1000,00
Нараховано до отримання відсотки за облігаціями чи іншими цінними паперами, за якими не ведеться облік на субрахунку 731, зокрема винагороди за здані в фінансову оренду необоротні активи тощо.	373	732	1000,00
Доходи списано на фінансовий результат	732	792	1000,00
Нараховано відсотки, отримані за строковими депозитними вкладами	373	733	4000,00
Доходи списано на фінансовий результат	733	792	4000,00
Виникнення дебіторської заборгованості щодо розрахунків за претензіями			
Виставлено претензію постачальнику	374	371	100,00
Виникнення ДЗ за розрахунки за відшкодуванням завданих збитків			
Виявлено нестачу сировини	947	201	100,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	947	100,00
Нестача поставлена на поза баланс	072		100,00
Виявлена винна особа, на яку покладено відшкодування нестачі	375	716	120,00
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	716	641	20,00
Дохід списано на фінансовий результат	716	791	100,00
Виникнення ДЗ за розрахунками за позиками членам кредитної спілки			
Одержано позику членом кредитної спілки	376	311	10000,00
Виникнення іншої дебіторської заборгованості			
Продано сировину власному працівнику	377	712	120,00
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	712	641	20,00
Дохід списано на фінансовий результат	712	791	100,00
Виникнення ДЗ щодо розрахунків з державними цільовими фондами			
Нараховано виплату з тимчасової непрацездатності за рахунок фонду	378	663	1200,00
Виникнення дебіторської заборгованості за операціями з деривативами			
Відображення в обліку Учасника доходу на суму нарахованої позитивної варіаційної маржі	364	379	100,00
Відображення в обліку Учасника витрат на суму нарахованої від'ємної варіаційної маржі	379	364	100,00
Відображення доходу в обліку Учасника	379	719	1000,00
Відображення витрат в обліку Учасника	949	379	1000,00

Джерело: складено автором за даними [3; 5]

в регістри обліку було допущено помилку і внесено 1000 тис. грн.), то визнавати різницю у складі доходів можна лише в тому році, у якому було створено такий резерв. Якщо ж резерв сумнівних боргів було помилково створено у минулих роках, то під час виправлення помилки вже слід використовувати вимоги П(с)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», а саме: «виправлення помилок, допущених при складанні фінансових звітів у попередніх роках, здійснюється шляхом

коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року, якщо такі помилки впливають на величину нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)» [10], в такому разі проведення в нашому умовному прикладі на суму 900 тис грн. буде мати вигляд **Д-т 38 – К-т 44**.

Згідно з пп. 139.2 Податкового кодексу України, під час формування резерву сумнівних боргів можуть виникати такі різниці:

139.2.1. Фінансовий результат до оподаткування збільшується:

1.1 на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

1.2 на суму витрат від списання дебіторської заборгованості понад суму резерву сумнівних боргів.

139.2.2. Фінансовий результат до оподаткування зменшується:

2.1 на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

2.2 на суму списаної дебіторської заборгованості (у тому числі за рахунок створеного резерву сумнівних боргів), яка відповідає ознакам, визначеним підпунктом 14.1.11 ПКУ [8].

Таким чином, під час зміни методу нарахування резерву сумнівних боргів, за умови, що така зміна має вплив на розмір нерозподіленого прибутку (збитку) минулих років, підприємство у звітному році не буде мати права скористатись абзацами першими з підпунктів 139.2.1 та 139.2.2 Податкового кодексу України, оскільки в такому разі не виникають витрати на суму формування резерву сумнівних боргів (у разі збільшення резерву сумнівних боргів на початок року за зміни методу нарахування резерву сумнівних боргів) або не відбувається збільшення фінансового результату до оподаткування (у разі зменшення резерву сумнівних боргів на початок року при зміні методу нарахування резерву сумнівних боргів) згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [11].

Аналогічно під час зменшення помилково нарахованого резерву сумнівних боргів у минулих роках підприємство у звітному році не буде мати права скористатись абзацом першим пп. 139.2.2 ПКУ, а саме зменшити фінансовий результат до оподаткування, оскільки у цьому разі не відбувається збільшення фінансового результату до оподаткування згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження виявлено, що питання визнання, класифікації, обліку та врахування окремих обліково-податкових наслідків, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості, є маловивченими.

У зв'язку з цим у роботі нами було розроблено два дерева прийняття рішень щодо визнання дебіторської заборгованості в обліку у разі продажу товарів, продукції (інших активів) чи продажу послуг відповідно, використання яких на практиці дасть змогу зменшити трудомісткість процесу визнання дебіторської заборгованості та буде створювати передумови для більш ефективного управління останньою.

З метою посилення ролі бухгалтерського обліку як інформаційного джерела для прийняття управлінських рішень у роботі розроблено класифікацію дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління.

З метою удосконалення методичного забезпечення щодо обліку дебіторської заборгованості в роботі наведено методику обліку поточної дебіторської заборгованості та процесу формування і коригування резерву сумнівних боргів. Зокрема, наведено методику обліку коригування резерву сумнівних боргів у разі зміни методу його нарахування або виправлення помилок минулих років щодо такого резерву сумнівних боргів та виокремлено їх податкові наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств. *Галицький економічний вісник.* 2010. № 3 (28). С. 197–201.

2. Гаудучок Т.С., Цегельник Н.І. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі. *Економічні науки.* 2012. № 9. С. 190–200.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення: 24.06.2019).

4. Марусяк Н.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2010. № 2. С. 139–142.

5. Методичні рекомендації з відображення у бухгалтерському обліку операцій з ф'ючерсними та опціонними контрактами учасниками фондового ринку. *Офіційний сайт Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr650863-12 (дата звернення: 24.06.2019).

6. Організація бухгалтерського обліку: навчальний посібник / За ред. В.С. Леня. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 696 с.

7. П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість». *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (дата звернення: 24.06.2019).

8. Податковий кодекс України. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 24.06.2019).

9. П(с)БО 15 «Дохід». *Офіційний сайт Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (дата звернення: 24.06.2019).

10. П(с)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99 (дата звернення: 24.06.2019).

11. Сидоренко О.О. Обліково-податкові наслідки зміни методу нарахування резерву сумнівних боргів. *Державний фінансовий контроль, незалежний аудит та аналіз: проблеми та перспективи розвитку* : матеріали І Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, м. Ірпінь, 18–20 грудня 2018 р. Ірпінь, 2018. С. 305–308.

12. Сидоренко О.О. Особливості визнання доходів від надання послуг для цілей обліку. *Сучасні світові тенденції розвитку інформаційних технологій, економіки і права*. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції ЧІІБІП МНТУ імені академіка Ю. Бугая, м. Чернігів, 18 квітня 2019 р. Чернігів, 2019. С. 158–159.

REFERENCES:

1. Bielokoz, O. (2010), Vidminnosti mizh vitchyznianymy ta mizhnarodnymy pidkhodamy do otsinky debitors'koi zaborhovanosti torhovel'nykh pidpryiemstv [The differences between domestic and international approaches to the assessment of trade receivables enterprises]. *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, no. 3 (28), pp. 197–201. [in Ukrainian].

2. Hauduchok, T.S. Tsehel'nyk, N.I. (2012), Osnovy bukhhalters'koho obliku debitors'koi zaborhovanosti u vitchyznianij ta zarubizhnij [Accounting Principles receivables in domestic and foreign system]. *Ekonomichni nauky*, no. 9, pp. 190–200. [in Ukrainian].

3. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpryiemstv i orhanizatsii [Instruction on the application of the Account of Accounts of Assets, Capital, Commitments and Business Operations of Enterprises and Organizations] № 291 (November 30, 1999). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (accessed 24 June 2019).

4. Marusiak N.A. (2010) Debitorska ta kredytorska zaborhovanist yak osnovni finansovi rehuliatory kruhoobihu oborotnoho kapitalu pidpryiemstva. [Accounts receivable and payables as the main financial regulators of the turnover of working capital of the enterprise]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 2, pp. 139–142. [in Ukrainian].

5. Metodychni rekomendatsii z vidobrazhennia u bukhhalterskomu obliku operatsii z fiuchersnymy ta optsionnymy kontraktamy uchasnykamy fondovoho rynku. [Methodical recommendations for the accounting of transactions with futures and options contracts by stock market participants] № 650 (May 08, 2012). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr650863-12 (accessed 24 June 2019).

6. Len V.S. (2006) Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku : navchalnyi posibnyk [Organization of accounting: a manual]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury [in Ukrainian].

7. P(s)BO 10 "Debitorska zaborhovanist". [Accounting Standard 10 "Debt receivable"]. № 237 (25 October 1999) Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (accessed 24 June 2019).

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. № 2755-VI (December 2, 2010). Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 24 June 2019).

9. P(s)BO 15 "Dokhid". [Accounting Standard 15 "Income"]. № 290 (November 29, 1999) Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (accessed 24 June 2019).

10. P(s)BO 6 «Vypravlennia pomylok i zminy u finansovykh zvitakh». [Accounting Standard 6 "Correction of errors and changes in financial statements"]. № 137 (May 28, 1999). Available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99 (accessed 24 June 2019).

11. Sidorenko O.O. (2018) Oblikovo-podatkovi naslidky zminy metodu narakhuvannia rezervu sumnivnykh borhiv [*Accounting and tax consequences of changing the method of calculating the reserve of doubtful debts*]. Proceedings of the *Derzhavnyi finansovyi kontrol, nezalezhnyi audyt ta analiz: problemy ta perspektyvy rozvytku : materialy I Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii* (Ukraine, Irpin, December 18-20, 2018), Irpin, pp. 305–308.

12. Sidorenko O.O. (2019) Osoblyvosti vyznannia dokhodiv vid nadannia posluh dlia tsilei obliku. [*Features of recognition of revenue from the provision of services for accounting purposes*] Proceedings of the *Suchasni svitovi tendentsii rozvytku informatsiinykh tekhnolohii, ekonomiky i prava. Zbirnyk materialiv mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii ChIIBIP MNTU imeni akademika Yu. Buhaia* (Ukraine, Chernihiv, April 18, 2019), Chernihiv : ChIIBIP MNTU, pp. 158–159.

Sidorenko Aleksandr
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation and Audit
Chernihiv National University of Technology

RECOGNITION, CLASSIFICATION AND INDIVIDUAL ASPECTS OF THE ACCOUNTING OF ACCOUNTS RECEIVABLE BY BUSINESS SUBJECTS

In the process of economic activity, business entities may encounter accountsreceivables, which can expect its payment; overdue, for which the limitation period has not expired and which may be questionable; hopeless. All this points to the need for proper organization of accounts receivable, as sources of information for its effective management.

The main objective of this work is to study and improve methodological principles of the accounting for accounts receivable, namely: development of decision-making trees for recognition of receivables depending on the objects being sold; developing a classification of receivables for accounting and management purposes; development of the classification of accounts receivables for the purposes of accounting and managementit;improvement of the methodology for adjusting the reserve of doubtful debts in case of changing the method of its calculation or correction of errors of previous years regarding such a reserve and identifying the corresponding tax consequences.

Theoretical and methodological basis of research are general scientific and specific methods of cognition, in particular analysis and synthesis, abstraction, table and graphic method, and others.

The methodical principles of accounting for receivables are investigated in accordance with the Accounting Standards 10 "Accounts Receivable", 15 "Revenue", 6 "Correction of errors and changes in financial statements". As a result of the research, it was found that issues of recognition, classification, accounting and taking into consideration certain accounting and tax consequences of accounting for accounts receivable are poorly understood.

In this regard, in the course of work, two decision trees for the recognition of accounts receivable were developed in the event of the sale of goods, products (other assets), or the sale of services, respectively.

In order to strengthen the role of accounting, as an information source for making managerial decisions, within the work, the classification of receivables for accounting purposes and management is developed.

In order to improve the methodology of accounting for accounts receivable, the method of accounting for current receivables and the process of formation and adjustment of the reserve of doubtful debts is given in the work. In particular, the method of accounting for the provision of doubtful debts is recalculated in case of changing the method of its calculation or correction of errors of previous years with respect to such reserve of doubtful Debts and their tax consequences are specified, in particular, when changing the method for calculating the reserve for doubtful debts, provided that such a change has an effect on the amount of retained earnings (loss) of past years, the enterprise in the reporting year will not be entitled to use the first paragraphs of sub-paragraphs 139.2.1 and 139.2.2 of the Tax Code of Ukraine.

The improvements mentioned in the study are of practical value, since the use by business entities will reduce the complexity of the recognition process of receivables and will create the preconditions for more efficient management of the latter.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

THE ORGANIZATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

УДК 657.212

Чуприна Л.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Юрківська Т.С.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Дослідження присвячено раціональній організації обліку дебіторської заборгованості та шляхам її удосконалення, що надасть можливість попередити виникнення прострочених платежів та зменшити імовірність виникнення безнадійної заборгованості та позитивно вплине на фінансову стійкість підприємства і його платоспроможність. У статті наведено статистичні данні щодо дебіторської заборгованості на підприємствах України та зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на її збільшення. Запропоновано заходи для удосконалення обліку дебіторської заборгованості, такі як: створення якісної облікової політики щодо дебіторської заборгованості; достовірне, своєчасне та повне відображення операцій, пов'язаних із такою заборгованістю; визначення та представлення, на основі облікової інформації, аналітичних показників дебіторської заборгованості підприємства для прийняття оптимальних управлінських рішень; автоматизація обліку. Запропоновано доповнення класифікації дебіторської заборгованості, яка сприятиме наданню якісної бухгалтерської інформації для ефективного управління такою заборгованістю.

Ключові слова: *дебітор, дебіторська заборгованість, організація обліку дебіторської заборгованості, облікова політика, автоматизація.*

Исследование посвящено рациональной организации учета дебиторской задолженности и путям ее усовершенствования, что предоставит возможность предупредить возникновение просроченных платежей и уменьшить вероятность возникновения безнадежной задолженности, а также окажет позитивное влияние на финансовую стойкость предприятия и его платежеспособность. В статье приведены статистические данные по дебиторской задолженности на предприятиях Украины, а также внешние и внутренние факторы, которые влияют на увеличение ее объемов. Предложено методы усовершенствования учета дебиторской задолженности, такие как: создание качественной учетной политики относительно дебиторской задолженности; достоверное, своевременное и полное отображение операций, связанных с такой задолженностью; исчисление и предоставление, на основании учетной информации, аналитических показателей дебиторской задолженности предприятия для принятия оптимальных управленческих решений; автоматизация учета. Предложено дополнение классификации дебиторской задолженности, которая будет способствовать предоставлению качественной бухгалтерской информации для эффективного управления такой задолженностью.

Ключевые слова: *дебитор, дебиторская задолженность, организация учета дебиторской задолженности, учетная политика, автоматизация.*

The research is devoted to the rational organization of accounts receivable and ways of its improvement, which will enable to prevent the occurrence of overdue payments and reduce the probability of bad debts and positively affect the financial stability of the enterprise and its solvency. The article presents statistical data on accounts receivable at Ukrainian enterprises and external and internal factors influencing its increase. The results of the survey show that the share of receivables in circulating assets of Ukrainian enterprises ranges from 58-68%, which is a rather high indicator and requires control for the purpose of stable development of enterprises. The research works are devoted to various aspects of the organization of accounts receivable. Proposed measures for improving the accounting of accounts receivable, such as: creation of qualitative accounting policy for accounts receivable; reliable, timely and complete display of operations related to such debt; definition and presentation, on the basis of accounting information, analytical indicators of receivables of the enterprise for making optimal managerial decisions; accounting automation. The questions, which need to be highlighted in the accounting policy of the enterprise are given. The addendum to the classification of receivables is offered, which will facilitate the provision of high quality accounting information for the effective management of such debt. The necessity of creation of the document circulation schedule, which will help to organize the movement of documents, to increase their quality, to reduce the time of their processing, to increase the efficiency of work of employees in the compilation, processing and storage of documents, is substantiated. The methods of effective management of accounts receivable are presented, such as: early analysis of solvency of potential counterparties; control over the status of settlements with debtors; use of methods for reducing overdue and doubtful debts, for example: reminders by phone or mail, introduction of financial sanctions (fine, penalty, penalty).

Key words: *debtor, accounts receivable, organization of accounts receivable, accounting policy, automation.*

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств завжди призводить до виникнення дебіторської заборгованості, тобто вилучення коштів з обороту, що негативно впливає на фінансовий стан. Великі суми заборгованостей, що існують між підприємствами України, призводять до неплатежів, гальмування розвитку ринків, на яких ці підприємства працюють. Платіжна криза є досить вагомою проблемою у національній економіці вцілому. Тому, в умовах стандартизації та глобалізації економіки України, важливе місце посідає проблема організації обліку дебіторської заборгованості. Раціональна організація обліку такої заборгованості сприятиме ефективному управлінню її обсягами, посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків, а також забезпеченню ефективного використання ресурсів підприємства і підтриманню його ліквідності та платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження науковців та фахівців сьогодні присвячені різним аспектам організації обліку дебіторської заборгованості, зокрема це праці таких науковців: Береза С.Л., Білуха М.Т., Бланк І.О.,

Бутинець Ф.Ф., Верига Ю.А., Власова І.О., Голов С.Ф., Городянська Л.В., Завгородній В.П., Закревська О.Ю., Кияшко О.М., Кірейцев Г.Г., Колеснікова О.М., Коллі Ж.-К., Кузнєцова С.А., Лишиленко О.В., Лігоненко Л.О., Мазаракі А.А., Малюга Н.М., Петрик О.А., Погоріляк Л.В., Савицька Г.В., Садовська І.В., Сатур В.С., Сопко В.В., Сурніна К.С., Ткаченко Н.М. та інші.

Аналіз результатів наукових праць із досліджуваної проблеми свідчить про те, що процес оптимізації дебіторської заборгованості та її облік залишається дискусійним питанням і потребує поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні основних недоліків і розкритті питань організації обліку дебіторської заборгованості підприємства та пошуку оптимальних шляхів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство, реалізовуючи товари, роботи, послуги, як правило, не одразу отримує оплату. Іншими словами відбувається кредитування покупця. В результаті цього, протягом періоду з моменту відвантаження продукції до моменту надходження коштів, такі активи підприємства відображуються в активах балансу у вигляді дебіторської заборгованості.

Аналіз статистичних даних щодо динаміки дебіторської заборгованості на підприємствах України за 2012-2017 рр. (рис. 1) показав, що обсяги такої заборгованості дійсно щороку збільшуються [1], що спричинює погіршення фінансового стану підприємств, їх платоспроможності та ліквідності. На це можуть впливати як зовнішні фактори: стан економіки країни, рівень інфляції, нестабільність курсу національної валюти, податкова система і зміни у законодавстві; так і внутрішні: обсяги реалізації продукції та її конкурентоспроможність, особливості маркетингової політики підприємства, забезпечення дебіторської заборгованості, тощо.

З результатів дослідження видно, що частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств України коливається в межах 58–68% (рис. 2), що є досить високим показником та потребує контролю з метою стабільного розвитку підприємств.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій

звітності регламентуються П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» (далі П(С)БО 10).

Відповідно до П(С)БО 10 [2], дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Відповідно дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. У міжнародній практиці не існує окремого стандарту, який регламентує питання відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості. Облік такої заборгованості здійснюється відповідно до МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Перераховані міжнародні стандарти не дають чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості, проте вони наголошують, що дебіторська заборгованість є фінансовим активом.

Отже, проаналізувавши чинні національні та міжнародні стандарти, було встановлено, що дебіторська заборгованість – це сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок продажу товарів, робіт, послуг або інших активів та являє собою фінансовий актив.

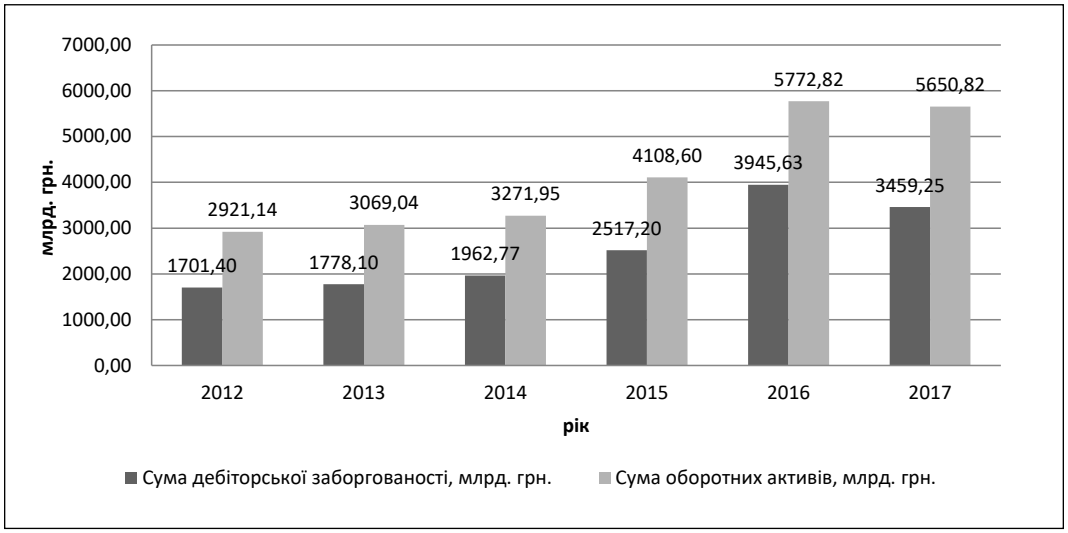


Рис. 1. Динаміка дебіторської заборгованості підприємств України (2012-2017 рр.)

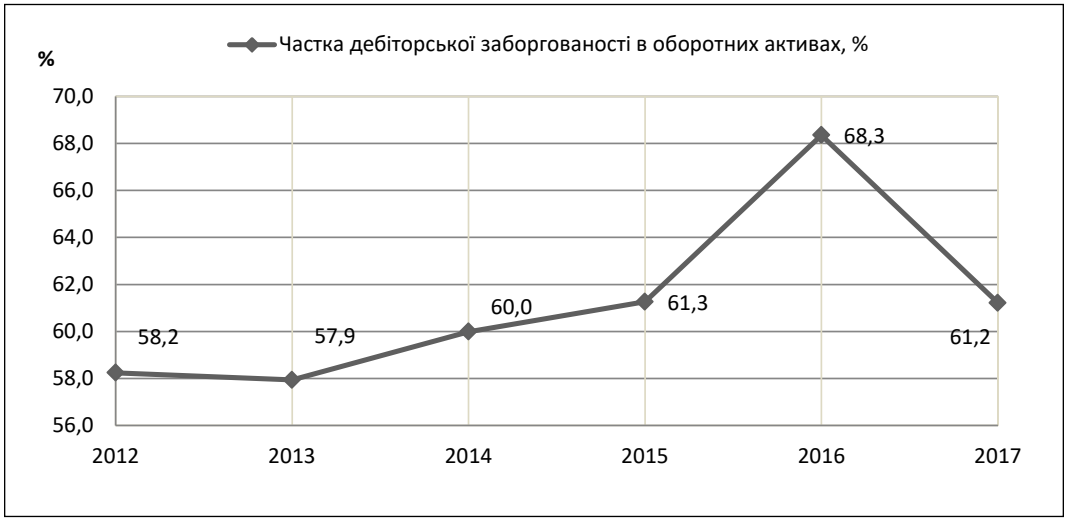


Рис. 2. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств України (2012-2017 рр.)

Недосконала організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві може призвести до втрати змісту облікової інформації, викривлення її сутності, зниження достовірності інформації, що негативно вплине на управління такою заборгованістю та підприємством вцілому. Для надання повної та достовірної інформації про заборгованість потрібно розподілити обов'язки між працівниками, відповідальними за ведення обліку заборгованості та складання звітності, забезпечити своєчасне та достовірне визнання дебіторської заборгованості, правильне документальне оформлення та своєчасне відображення її на рахунках бухгалтерського обліку.

Отже, раціональна організація обліку дебіторської заборгованості передбачає виконання таких завдань:

– створення якісної облікової політики щодо обліку дебіторської заборгованості;

– визначення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості;

– достовірне, своєчасне та повне відображення операцій, пов'язаних із такою заборгованістю;

– визначення та представлення, на основі облікової інформації, аналітичних показників дебіторської заборгованості підприємства для прийняття оптимальних управлінських рішень;

– автоматизація обліку дебіторської заборгованості підприємства.

В наказі про облікову політику підприємство має висвітлити такі питання, як: визнання та оцінка дебіторської заборгованості, її класифікація, метод формування резерву сумнівних боргів, порядок її списання, робочий план рахунків, графік документообігу, порядок та строки проведення інвентаризації дебіторської заборгованості.

Важливим напрямом вдосконалення обліку дебіторської заборгованості підприємства є її економічно обґрунтована класифікація. Багато науковців досліджувало дане питання. Думка науковців щодо необхідності класифікації дебіторської заборгованості не є однозначною, проте Закревська О.Ю наголошує, що для управління заборгованістю необхідна детальна інформація щодо складу, структури та термінів погашення, тощо [3, с. 145]. П(С)БО 10 поділяє дебіторську заборгованість на поточну і довгострокову, а також на сумнівну та безнадійну. Ці класифікаційні ознаки є основними, але їх не достатньо для формування інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Дебіторську заборгованість, також, можна поділити за забезпеченістю гарантіями на забезпечену та незабезпечену; за ступенем ризику неповернення – з високим, середнім та низьким ризиком; за своєчасністю сплати – нормальна, відстрочена, прострочена. Наведені види дебіторської заборгованості можна покласти в основу побудови робочого плану рахунків для обліку дебіторської заборгованості, а саме створити аналітичні рахунки до рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Для поліпшення організації обліку дебіторської заборгованості слід приділити увагу документообігу. Необхідно створити графік документообігу, який допоможе організувати рух документів, підвищити їх якість, зменшити час їх обробки, збільшити ефективність праці працівників при складанні, обробці та зберіганні документів.

Одним зі шляхів удосконалення обліку дебіторської заборгованості є налагодження системи управління нею. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю потрібно:

– завчасно аналізувати платоспроможність потенційних контрагентів;

– здійснювати контроль за станом розрахунків з дебіторами;

– чітко обумовлювати умови і терміни погашення заборгованості при укладанні договору;

– надавати знижки покупцям;

– використовувати методи зменшення простроченої та сумнівної заборгованості, наприклад: нагадування по телефону або пошті, введення фінансових санкцій (штраф, пеня, неустойка), позов до Господарського суду, або взаємозалік та реструктуризація;

– встановлення найбільш комфортного для підприємства співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю для прискорення оборотності цих показників. Найліпшою є ситуація, коли оборотність дебіторської заборгованості більша, ніж оборотність кредиторської, адже в такому разі підприємство може погасити свої зобов'язання за рахунок коштів, що надходять від дебіторів. Тобто, це позитивно вплине на фінансовий стан підприємства, та його платоспроможність.

Актуальним, також, є питання автоматизації обліку дебіторської заборгованості підприємств. Автоматизація облікового процесу суттєво полегшить контроль за розрахунками та допоможе упорядкувати інформацію про дебіторів. Для цього необхідно здійснити наступні заходи:

– створення інформаційної бази учасників розрахунків на підприємстві;

– перевірка можливості для проведення взаємозаліків та безпосередньо їх проведення з метою скорочення обсягів заборгованості;

– ведення обліку та звітності проведених взаєморозрахунків.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз статистичних даних показав, що дебіторська заборгованість на підприємствах України постійно збільшується, на що впливає ряд зовнішніх та внутрішніх факторів. В результаті дослідження було виділено проблемні питання організації обліку дебіторської заборгованості та запропоновано завдання та заходи для її удосконалення, в тому числі автоматизація обліку. Запропоновано доповнення класифікації дебіторської заборгованості, яка сприятиме наданню якісної бухгалтерської інформації для ефективного управління такою заборгованістю.

Раціональна організація обліку дебіторської заборгованості та ефективне управління нею надасть можливість попередити виникнення прострочених платежів та зменшити імовірність виникнення безнадійної заборгованості, що позитивно вплине на фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність та конкурентоспроможність.

Перспективи подальших досліджень включають питання організації та методики бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.06.2019).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (дата звернення: 10.06.2019).

3. Закревська О.Ю. Проблеми бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у торгівельних підприємствах. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2015. № 1 (31). С. 143–155.

4. Васільєва Л.М., Трайно О.В. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 820–823.

5. Таратута Л.В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 4. С. 220–228.

6. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 402–407.

7. Граковський Ю. Дебіторська заборгованість: особливості обліку. *Вісник. Офіційно про податки.* 2016. № 20 (878). URL: http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9795 (дата звернення: 10.06.2019).

8. Закревська О.Ю. Організація бухгалтерського обліку поточної дебіторської заборгованості підприємства торгівлі. *Причорноморські економічні студії.* 2017. № 20. С. 103–106.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: www.ukrstat.gov.ua (accessed: 10 June 2019).

2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 «Debitorska zaborhovanist» [National Accounting Standard 10 «Accounts Receivable»: Order of the Ministry of Finance of Ukraine] (08.10.1999) no. 237. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (accessed 10 June 2019).

3. Zakrevska O.Yu. (2015) Problemy bukhhalterskoho obliku debitorskoi zaborhovanosti u torhivelnykh pidpryiemstvakh [Problems of accounting of receivables in trading company] Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. vol. 1 (31), pp. 143–155.

4. Vasilieva L.M., Traino O.V. (2017) Orhanizatsiia obliku debitorskoi zaborhovanosti ta shliakhy yii udoskonalennia [The organization of accounts receivable and the ways of its improvement] *Molodoy ychenyy*, no. 10, pp. 820–823.

5. Taratuta L.V. (2015) Upravlinnia potochnoiu debitorskoiu zaborhovanistiu v umovakh kryzy [Managing current receivables under crisis conditions] *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 4, pp. 220–228.

6. Khokhlov M.P., Korniienko O.S. (2017) Upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanistiu pidpryiemstva [Management of accounts receivably and creditorial debt] *Ekonomika i suspilstvo*, no. 10, pp. 402–407.

7. Hrakovskyi Yu. (2016) Debitorska zaborhovanist: osoblyvosti obliku. [Accounts Receivable: Features of Accounting] *Visnyk. Ofitsiino pro podatky,* vol. 20 (878). URL: http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9795 (accessed: 10.06.2019).

8. Zakrevska O.Yu. (2017) Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku potochnoi debitorskoi zaborhovanosti pidpryiemstva torhivli [Organization of accounting for current trade enterprises receivables] *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 20. pp. 103–106.

Chupryna Liudmyla
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Yurkivska Tetiana
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

THE ORGANIZATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The purpose of the article. The economic activity of enterprises always leads to the emergence of receivables, that is, the withdrawal of funds from the turnover, which adversely affects the financial position. Large sums of debts that exist between enterprises of Ukraine lead to non-payments, inhibition of the development of the markets in which these enterprises operate. The payment crisis is a very significant problem in the national economy as a whole. Therefore, in the conditions of standardization and globalization of the Ukrainian economy, the problem of accounting for receivables is important.

The rational organization of accounting for such debts will facilitate efficient management of its amounts, increase control over the timely implementation of settlements, as well as ensure the efficient use of enterprise resources and maintain its liquidity and solvency. Analysis of the results of scientific works on the problem under investigation suggests that the process of optimizing accounts receivable and its accounting remains a controversial issue and requires in-depth study.

The purpose of the paper is to identify the main shortcomings and disclosure of the organization of accounts receivable enterprise and the search for optimal ways to improve it.

Results. The article presents statistical data on accounts receivable at Ukrainian enterprises and external and internal factors influencing its increase. The results of the survey show that the share of receivables in circulating assets of Ukrainian enterprises ranges from 58-68%, which is a rather high indicator and requires control for the purpose of stable development of enterprises. The research works are devoted to various aspects of the organization of accounts receivable. Proposed measures for improving the accounting of accounts receivable, such as: creation of qualitative accounting policy for accounts receivable; reliable, timely and complete display of operations related to such debt; definition and presentation, on the basis of accounting information, analytical indicators of receivables of the enterprise for making optimal managerial decisions; accounting automation. The questions, which need to be highlighted in the accounting policy of the enterprise are given. The addendum to the classification of receivables is offered, which will facilitate the provision of high quality accounting information for the effective management of such debt. The necessity of creation of the document circulation schedule, which will help to organize the movement of documents, to increase their quality, to reduce the time of their processing, to increase the efficiency of work of employees in the compilation, processing and storage of documents, is substantiated. The methods of effective management of accounts receivable are presented, such as: early analysis of solvency of potential counterparties; control over the status of settlements with debtors; use of methods for reducing overdue and doubtful debts, for example: reminders by phone or mail, introduction of financial sanctions (fine, penalty, penalty).

Conclusion. During the study, it was confirmed that a rational organization of accounts receivable and effective management of it will provide an opportunity to prevent the occurrence of overdue payments and reduce the probability of bad debts, which will positively affect the financial stability of the enterprise, its solvency and competitiveness.

Prospects for further research include the organization and methods of accounting for accounts receivable.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF NON-CASH DEVELOPMENT IN UKRAINE

УДК 657

Чуприна Л.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту
та економічного аналізу
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Лелюк О.С.
студентка
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена теоретичним та практичним основам організації безготівкових розрахунків в Україні. Розглянуто проблеми розвитку, обґрунтовано умови ефективного функціонування системи безготівкових розрахунків. У результаті проведених досліджень виявлено основні вимоги до ефективної організації та розвитку безготівкових розрахунків, що є передумовою стабільного розвитку економіки та фінансової системи держави. Обґрунтовано ефективний механізм здійснення безготівкових розрахунків між господарюючими суб'єктами, встановлено шляхи покращення їх організації. Досліджено економічну сутність безготівкових розрахунків в сучасних умовах господарювання. Розглянуто види розрахункових документів під час здійснення безготівкових розрахунків та проблеми обліку грошових коштів. В результаті проведених досліджень також виявлено основні принципи ефективної організації та розвитку безготівкових грошових коштів, встановлено шляхи покращення організації обліку безготівкових розрахунків.

Ключові слова: *грошові кошти, поточний рахунок в банку, безготівкові розрахунки, грошовий потік, вексель, платіжні доручення, акредитив, інкасо, чеки, платіжні картки.*

Статья посвящена теоретическим и практическим основам организации безналичных расчетов в Украине. Рассмотрены проблемы развития, обоснованы условия эффективного функционирования системы безналичных расчетов. В результате проведенных исследований выявлены основные требования к эффективной организации и развитию безналичных расчетов, что является предпосылкой стабильного развития экономики и финансовой системы государства. Обоснован эффективный механизм осуществления безналичных расчетов между хозяйствующими субъектами, установлены пути улучшения их организации. Исследована экономическая сущность безналичных расчетов в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены виды расчетных документов при осуществлении безналичных расчетов и проблемы учета денежных средств. В результате проведенных исследований также выявлены основные принципы эффективной организации и развития безналичных денежных средств, установлены пути улучшения организации учета безналичных расчетов.

Ключевые слова: *денежные средства, текущий счет в банке, безналичные расчеты, денежный поток, вексель, платежные поручения, аккредитив, инкассо, чеки, платежные карты.*

This article is devoted to the theoretical and practical fundamentals of cashless payments in Ukraine. The problems of development are considered and conditions of effective functioning of cashless payments are substantiated. As a result of the research revealed key requirements for the effective organization and development of cashless payments, which is a prerequisite for sustainable development of the economy and financial system. Proved an effective mechanism of non-cash payments between economic entities and found ways to improve their organization. The development and organization of cashless payments is the most important prerequisite for the stable development of the state's economy. This also applies directly to our state, because it is necessary to form an effective mechanism for the implementation of cashless settlements between different economic entities. The transition from cash to cashless forms of calculation is the basis for the formation of a transparent financial system of the state; this is done by reducing the level of the shadow economy, which will result in an increase in the volume of revenues to the state and local budgets of Ukraine, which is an extremely positive factor. It was determined that the structure of the country's cash flow share of cashless payments is insignificant, but every year it increases. Also, the transition to a system of cashless payments, as a modern method of payment is a priority for business management. Organization of accounting of cashless money the funds must provide the necessary conditions for joint contractual control relations between suppliers and buyers, as well as compliance with the conditions of control of banks kami institutions on the rules of settlements in accordance with the current legislation of Ukraine. For optimal functioning mechanism the enterprise and detection in modern conditions of organization problems, an important role plays effective cash management by currents As a result of the research, the basic principles and requirements for the effective organization and development of non-cash funds were also identified, ways to improve the organization of cashless payments accounting were considered.

Key words: *cash, checking account in a bank, non-cash payments, cash flow, bill of exchange, payment orders, letter of credit, collection, checks, payment cards.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки управління грошовими потоками суб'єктів господарювання є важливою складовою діяльності підприємства. Підприємства постійно підтримують фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями та робітниками підприємства й окремими особами, тобто вони здійснюють як готівкові, так і безготівкові розрахунки.

При цьому важливість таких розрахунків проявляється також у насиченні банківської системи грошима, що відкривають додаткові можливості для кредитування, отримання значного прибутку та підвищення прозорості й надійності всієї національної фінансової системи.

Для оптимального механізму функціонування підприємства та виявлення в сучасних умовах проблем організації важливо забезпечити ефективне управління грошовими потоками.

Отже, питання оптимізації структури грошового обігу зберігають свою актуальність протягом багатьох років. Вирішення цієї проблеми лежить в площині вжиття заходів Національним банком України, які спрямовані, з одного боку, на вдосконалення готівкового грошового обігу (включаючи підтримку стабільності національної грошової одиниці, вдо-

сконалення процедур випуску та вилучення грошей з обігу, визначення оптимального співвідношення монетарних агрегатів та валового внутрішнього продукту (ВВП), їх структури), а з іншого боку, на розвиток безготівкового грошового обігу (зокрема, вдосконалення безготівкових розрахунків, ширше використання банківських платіжних карток, електронних грошей, цифрових грошей).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем здійснення та розвитку безготівкових розрахунків, перспектив їх організації присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як М. Агаркова, Л. Бехтер, Л. Воронова, А. Загородній, А. Козубенко [2], Н. Куфакова, О. Костюнік, В. Побережна, М. Кучерявенко, О. Мельничук, А. Мороз, О. Орлюк, А. Савлук, І. Чкан.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану безготівкових розрахунків України, виявлення найбільш суттєвих проблем, визначення конкретних напрямів удосконалення їх організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження провідних вчених свідчать про те, що динамічний розвиток платіжних систем, формування нових механізмів функціонування платіжної інфраструктури, поява нових видів платіжних інструментів та форм розрахунків, що відбуваються останнім часом, істотно впливають на всі сфери суспільного життя [5].

Безготівковий грошовий обіг – це рух засобів без використання наявних грошових знаків шляхом переказу сум по рахунках у банках або зарахування взаємних вимог. У безготівковому обігу гроші функціонують як спосіб платежу, тому що є проміжок часу між отриманням товарів та їх оплатою. Переваги безготівкового обігу перед готівковим очевидні, адже прискорюється обіг засобів господарських суб'єктів, значно скорочуються суспільні витрати обігу, збільшуються можливості держави щодо регулювання грошової сфери.

Сучасні умови існування підприємств та процеси, що протікають в економіці України, ще раз підтверджують важливість та необхідність грошових коштів для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. Від організації безготівкових розрахунків у господарському обігу залежить ефективність функціонування кожного суб'єкта підприємницької діяльності та економіки загалом. Водночас організація обліку безготівкових розрахунків має забезпечувати достатні умови для взаємного контролю договірних відносин між постачальниками та покупцями щодо дотримання умов контролю банківських установ за правилами розрахунків згідно з чинним законодавством [3]. Запорукою успішного функціонування підприємства за цих умов є ефективне управління грошовими коштами та їх потоками.

Безготівкові розрахунки відіграють величезну роль у здійсненні операцій щодо виконання зобов'язань між суб'єктами економічних та фінансових відносин.

Організація безготівкових розрахунків здійснюється на основі таких засад:

1) грошові кошти всіх господарських суб'єктів (як власні, так і залучені) підлягають обов'язковому зберіганню на поточних та інших рахунках в установах банків [7];

2) безготівкові розрахунки між підприємствами, фізичними особами здійснюються через банки шляхом перерахування коштів із поточних рахунків платників на поточні рахунки одержувачів коштів;

3) розрахунки з постачальниками за товарно-матеріальні цінності та послуги проводяться, як правило, після надання послуг; на практиці застосовують також попередню оплату;

4) банки списують кошти з рахунків тільки за розпорядженнями їх власників, крім випадків, у яких безспірне списання (стягнення) коштів передбачене законом України, а також за рішенням суду, арбітражного суду та виконавчими приписами нотаріусів;

5) доручення підприємств на перерахування коштів приймаються банками до виконання тільки в межах наявних коштів на їх рахунках або за рахунок платіжного кредиту банку;

6) зарахування коштів на рахунок одержувача відбувається після списання відповідних грошових сум із рахунків платника;

7) банк на договірній основі здійснює розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів та виконує їх розпорядження щодо перерахування коштів із рахунків; усі копії засвідчують підписами уповноваженого працівника банку та особи, що відкриває рахунок, як такі, що відповідають оригіналу, їх зберігають у справі з юридичного оформлення рахунку; крім того, до цієї справи потрапляють усі документи, що, згідно з вимогами НБУ, необхідні для відкриття поточних рахунків; від клієнтів вимагають їхні копії, затверджені нотаріально органом, що видав документ, або працівником банку, який відкриває рахунок; усі поточні рахунки відкривають фізичні особи, які можуть діяти від свого імені або відкривати рахунок тій юридичній особі, від імені якої вони мають повноваження діяти;

8) підприємства самостійно вибирають форми розрахунків, зазначаючи їх під час укладення між собою договорів;

9) взаємні претензії за розрахунками між платником та одержувачем коштів розглядаються сторонами в претензійно-позовному порядку без участі банку.

Організація безготівкових розрахунків повинна відповідати конкретним вимогам, які обумовлені інтересами розвитку економіки. Головна з них полягає в тому, щоби забезпечувати своє-

часне отримання кожним підприємством грошових коштів за поставлену ним продукцію чи надані послуги, що сприяє прискоренню обігу оборотних коштів у розрахунках.

Грошові кошти визначаються як гроші та будь-які документи, які приймаються банками до вкладу й негайно відносяться на рахунок вкладника [1]. Грошові кошти присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також отримання виручки. Роль грошових коштів на підприємстві є багатогранною.

Поняття безготівкових розрахунків розглянуто в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, згідно з якою безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів. Крім того, ці розрахунки проводяться банками на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в паперовому вигляді [1]. Важливою умовою проведення безготівкових грошових коштів є наявність коштів рахунку в банку у платника та отримувача. У сучасних умовах ринкової економіки існують такі основні проблеми щодо розвитку та організації системи безготівкових грошових коштів на підприємствах України:

– оптимізація та систематизація форм безготівкових грошових коштів, а також їх організація;
– пошук нових механізмів організації безготівкових грошових коштів, які в подальшому можуть сприяти подоланню кризових явищ;
– використання безготівкових розрахунків за умов здійснення безготівкових грошових коштів у господарському обігу та їх досконалої організації;
– прискорення та інтенсифікація грошових коштів.

Саме безготівкові розрахунки є ланкою, що з'єднує кожний суб'єкт господарської діяльності з оточуючим ринковим середовищем, державними фінансами та дає змогу брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання.

В економічній літературі та практиці наводяться переваги безготівкових розрахунків порівняно з готівковою формою. Такі переваги обумовлені значною мірою тією роллю, яку виконують безготівкові розрахунки в господарській діяльності.

Безготівкові розрахунки мають такі переваги перед готівковими:

– скорочення витрат на обслуговування грошового обігу;
– зменшення витрат на виготовлення грошей;
– підвищення захисту від пограбування та підроблення грошей;
– скорочення тіньового сектору економіки;
– підвищення прозорості формування доходів та витрат корпорацій, бізнесу, сектору загальнодержавного управління та домогосподарств;
– скорочення операційних витрат банків, зростання їх комісійних доходів та ліквідності;
– доступ до додаткових можливостей та сервісів;
– швидкість транзакцій;
– можливість розрахунків у будь-якій валюті та країні світу;
– зручність використання.

Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність, адже гроші постійно переходять з однієї сфери в іншу, змінюючи форму готівкових грошових знаків на депозит у банку, й навпаки. Отже, безготівковий платіжний обіг невід'ємний від обігу готівкових грошей та створює разом з ними єдиний грошовий обіг країни; максимально пришвидшується оплата придбаних товарів чи послуг і погашення боргів, що в сукупності по країні поліпшує ділові стосунки між усіма суб'єктами господарювання. Основна задача безготівкових розрахунків полягає в протидії розвитку тіньового сектору економіки та покращенні економічного стану суб'єктів господарювання [2].

Загалом існують різні форми безготівкових розрахунків, проте найчастіше застосовуються такі основні форми:

– платіжне доручення;
– розрахунковий чек;
– платіжна вимога-доручення;
– акредитив;
– вексель;
– платіжна вимога.

Між суб'єктами народногосподарської діяльності найпоширенішими є розрахунки платіжними дорученнями, що використовуються в розрахунках за платежами товарного й нетоварного характеру.

Перспективною формою розрахунків між підприємством та його постачальниками чи покупцями є вексель. Вексель – це письмове боргове зобов'язання встановленої форми, яке дає його власнику незалежне право після закінчення строку вимагати з боржника оплату вказаної грошової суми.

Значну роль у практиці передачі боргів відіграють векселі в разі простроченої кредиторської заборгованості, погашення остаточної частини заборгованості за розрахунками під час заліку взаємної заборгованості. Ця форма безготівкових розрахунків може забезпечити значно доцільнішу систему боротьби із заборгованістю. Також вексель застосовується в міжнародних кредитних відносинах, тому потрібно налагодити механізм функціонування вексельного обігу, основою якого є сучасні міжнародні вексельні права.

Поширеною формою розрахунків у сучасній ринковій економіці в Україні є акредитивна форма розрахунків. Це найбільш безпечна та надійна форма розрахунків, за якої частина відповідності лягає на банки. Така форма розрахунків більш вигідна постачальнику, ніж покупцю, бо останній несе видатки з

відкриття акредитиву, а сума, на яку відкритий акредитив, вилучається з обігу до виплати по ньому, що для підприємства є негативним.

Кожна з форм безготівкових розрахунків має свої переваги й недоліки. Так, за даними НБУ, найбільшу питому вагу від загальної суми початкових платежів у платіжній системі України мають платіжне доручення та меморіальний ордер.

Господарські суб'єкти самостійно вибирають форми розрахунків, зазначаючи їх під час укладення договорів.

Установи банків здійснюють контроль за додержанням правил розрахунків, а також за станом розрахунків підприємств. Підприємства (платники та одержувачі коштів) зі свого боку також мають контролювати проведення безготівкових розрахунків.

Розроблення правильної та найбільш раціональної розрахункової політики має проводитись на кожному підприємстві. Це є одним з етапів шляху щодо покращення їх фінансування [4]. Успішне завершення практично кожної операції залежить від правильності вибору способу платежів, форми розрахунків тощо.

Проблеми обліку грошових коштів є досить важливим питанням, тому що від достовірності та оперативності обліку залежать вся фінансова діяльність та звітність підприємства. Виділяють інститути грошової системи, до яких належать державні та недержавні установи, які регулюють грошовий обіг, не наводячи перелік недержавних, а як окремий елемент пропонують грошове регулювання як комплекс заходів державного впливу для того, щоби досягти відповідності кількості грошей об'єктивним вимогам економічного розвитку [6].

Існує потреба розроблення методики дослідження грошових коштів, підвищення наукової обґрунтованості, створення системи аналітичних та модельних засобів управління коштами.

Необхідно зазначити, що правильність вибору форми безготівкових грошових коштів впливатиме на точність та достовірність оцінювання фінансової діяльності підприємства, своєчасне отримання коштів, виконання плану та правильність створення відповідних фондів.

Безготівкові форми розрахунків мають низку значних проблем, які потребують вирішення. Насамперед ними є недосконала нормативно-правова база, недостатній рівень розвитку інфраструктури, висока собівартість операцій. Оскільки безготівковий обіг досить вигідно застосовувати в державних цілях, то такі його недоліки необхідно усунути якнайшвидше, адже саме використання готівки в багатьох галузях економіки є сприяючим фактором подальшого поширення тінізації економіки, що є негативним проявом. Крім того, НБУ має подбати про те, щоби використання безготівкових форм розрахунків було фінансово вигідним для населення та установ, які займаються продажом товарів та наданням послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, визначення проблем організації безготівкових грошових коштів дає можливість систематизувати та знайти найбільш доцільні шляхи вдосконалення організації безготівкових розрахунків.

Функціонування економіки залежить від загальної системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності в Україні, тому безготівкові розрахунки посідають вагоме місце в забезпеченні надійності та своєчасності платежів.

Практика свідчить про те, що вибір форми безготівкових розрахунків орієнтований на розвиток бізнесу кожного учасника ринку. Застосування безготівкових форм розрахунків дасть змогу здійснювати успішну економічну діяльність, підвищувати платоспроможність підприємств та їх фінансову стійкість.

Розроблення правильної та найбільш раціональної розрахункової політики повинна проводитись на кожному підприємстві. Це є одним з етапів покращення їх фінансування. Успішне завершення практично кожної операції залежить від правильності вибору способу платежів, форми розрахунків тощо. Проблеми обліку грошових коштів є досить важливим питанням, тому що від достовірності та оперативності обліку залежать уся фінансова діяльність та звітність підприємства.

Нові форми та напрями безготівкових розрахунків продовжують стрімко розвиватися. В майбутньому це, безумовно, потребує подальшого дослідження та вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абакуменко О., Дорош Т. Обґрунтування необхідності відступу від сучасних інструментів грошово-кредитної політики. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 4. С. 107–118.

2. Бойко Д., Коковіхіна О. Використання норм обов'язкових резервів в грошово-кредитній політиці України. *Економіка та управління підприємствами.* 2011. № 3–4. С. 45–47.

3. Ільчук П., Коць О., Кондрат І., Ярошевич Н. Гроші та кредит : підручник. Львів : видавець ПП Сорока Т.Б., 2016. 412 с.

4. Кричевська Т. Пріоритети та інструменти грошово-кредитної політики в сучасних умовах. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2014. № 1. С. 42–47.

5. Пшик Б. Забезпечення стійкості грошового обігу в Україні в контексті реалізації інструментів грошово-кредитної політики. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 1. С. 15–20.

6. Перконос І., Костина А. Переваги та недоліки використання норми обов'язкового резервування як інструмента грошово-кредитної політики. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2016. № 1. С. 43–49.

7. Порядок прийняття Державною службою фінансового моніторингу України рішення про зупинення фінансових операцій : Наказ Міністерства фінансів України від 28 грудня 2015 р. № 1200. URL: htpp://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/ z0123-16 (дата звернення: 18.06.2019).

REFERENCES:

1. Abakumenko O., Dorosh T.(2016) Obgruntuvannia neobkhidnosti vidstupu vid suchasnykh instrumentiv hroshovo-kredytnoi polityky [Justifying the need to move away from modern monetary policy instruments]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 4, pp. 107–118.

2. Boiko D., Kokovikhina O. (2011) Vykorystannia norm oboviazkovykh rezerviv v hroshovo-kredytnii polityci Ukrainy [Use of the norms of mandatory reserves in monetary policy of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy*, no. 3–4. pp. 45–47.

3. Ilchuk P., Kots O., Kondrat I., Yaroshevych N. (2016) *Hroshi ta kredyt : pidruchnyk* [Money and credit : a textbook]. Lviv : PP Soroka T.B. (in Ukrainian).

4. Krychevska T. (2014) Priorytety ta instrumenty hroshovo-kredytnoi polityky v suchasnykh umovakh [Priorities and instruments of monetary policy in modern conditions]. *Visnyk Instytutu ekonomiky ta prohnozuvannia*, no. 1, pp. 42–47.

5. Pshyk B. (2017) Zabezpechennia stiikosti hroshovoho obihu v Ukraini v konteksti realizatsii instrumentiv hroshovo-kredytnoi polityky [Ensuring the sustainability of monetary circulation in Ukraine in the context of realization of monetary policy instruments]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy*, no. 1, pp. 15–20.

6. Perkonos I., Kostyna A. (2016) Perevahy ta nedoliky vykorystannia normy oboviazkovoho rezervuvannia yak instrumenta hroshovo-kredytnoi polityky [Advantages and disadvantages of using the norm of mandatory reserve as a monetary policy tool]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 1, pp. 43–49.

7. Poriadok pryiniattia Derzhavnoiu sluzhboiu finansovoho monitorynhu Ukrainy rishennia pro zupynennia finansovykh operatsii : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.12. 2015 r. № 1200. URL: htpp://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0123-16 (accessed: 18 June 2019).

Chupryna Liudmyla
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Audit and Economic Analysis
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
Lelyuk Olga
Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF NON-CASH DEVELOPMENT IN UKRAINE

The purpose the article. In modern conditions of the existence of enterprises and the rapid development of electronics, technical support and the Internet has become much easier to carry out calculations and transfers of funds with the help of the latest technologies. Economic processes taking place at enterprises of Ukraine recognize the importance and expediency of using funds to implement financial and economic activities of subjects of entrepreneurship in Ukraine.

That is why special attention should be paid to organizations of cashless money in economic turnover, since the productivity of functioning of each subject of entrepreneurial activity and economy as a whole depends on it.

The purpose of the article is to identify and study the main problems of the organization of cashless settlements at Ukrainian enterprises, as well as finding the main ways to improve the accounting of cash.

Methodology. Methodological basis of our research is the key provision of modern economic theory, accounting, and concepts of domestic and foreign scientists who examine patterns of recognition, clustering and distribution of the overhead expenses in the enterprises of Ukraine.

Results. We argue that cash flow is the aggregate of time-disposable income and expense of cash and cash equivalents generated by the state-owned enterprise activity. Cash flow at the enterprise is associated with time, space, structure, risk and liquidity factors.

Cashless payments are a link that connects each business entity with the surrounding market environment, public finances and allows you to participate in the process of development, distribution and consumption.

Non-cash payments allow you to significantly reduce the costs of circulation associated with cash payments in the economy, to minimize the amount of money in circulation. This undeniable advantage of non-cash calculations of their importance in a market economy is not limited.

Practical implications. Non-cash payments allow you to significantly reduce the costs of circulation associated with cash payments in the economy, to minimize the amount of money in circulation. The concentration of non-cash payment transactions in the credit system makes it possible to rationally use all temporarily free funds stored on bank accounts for the purpose of direct banking lending to entities.

Since the content of non-manual payments is disclosed in settlement (payment) documents, settlements in this way have a large opportunity to control the fulfillment of contractual obligations by both the recipients of money and payers, and, if necessary, by the controllers and law enforcement agencies.

We share the opinion of scholars that timely and complete repayment of debt obligations is one of the main attributes of the effective functioning of economic in general and of each of its subjects in particular.

Value/originality. Thus, the functioning of the economy is difficult to imagine without a system of settlements between the subjects of economic activity, ensuring the reliability and timeliness of payments, the top priority in which borrowed cashless settlements. A large number of approaches testify to the formation and development of cashless settlements in Ukraine.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ
MECHANISM OF INCREASING THE LEVEL FINANCIAL INCLUSION IN UKRAINE

УДК 336.719

Данік Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського
Прокоф'єв Д.І.
аспірант
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

У статті окреслено теоретичні підходи до розуміння сутності інклюзивної моделі розвитку економіки в сучасних умовах та її органічної складової – фінансової інклюзивності. Акцентовано увагу на драйверах фінансової інклюзії, конкретних практичних аспектах Стратегії НБУ у посиленні фінансової інклюзивності серед населення. Здійснено оцінку стану фінансової інклюзії в Україні та її вплив на фінансову безпеку держави та доведено, що фінансова інклюзія є стимулюючим фактором спрямування заощаджень в інвестиційну сферу, зменшення рівня тінізації економіки та зростання фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Проаналізовано закордонний досвід поширення фінансової інклюзії та визначено можливість його застосування в Україні. Виходячи з аналізу світового досвіду фінансового включення та особливостей українського фінансового ринку для досягнення максимального ефекту в сфері фінансової інклюзії пропонується ефективний механізм підвищення рівня фінансової інклюзії.

Ключові слова: *фінансова інклюзія, фінансова безпека, інвестиції, механізм, фінансова екосистема, інновації, фінансові послуги, фінансова грамотність.*

В статье обозначены теоретические подходы к пониманию сущности инклюзивной модели развития экономики в современных условиях и ее органической составляющей – финансовой инклюзивности. Акцентировано внимание на драйверах финансовой инклюзии, конкретных практических аспектах Стратегии НБУ в усилении финансовой инклюзивности среди населения. Осуществлена оценка состояния финансовой инклюзии в Украине и ее влияние на финансовую безопасность государства и доказано, что финансовая инклюзия является стимулирующим фактором направления сбережений в инвестиционную сферу, уменьшение уровня тенизации экономики и роста финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Проанализированы зарубежный опыт распространения финансовой инклюзии и определена возможность его применения в Украине. Исходя из анализа мирового опыта финансового включения и особенностей украинского рынка для достижения максимального эффекта в сфере финансовой инклюзии предлагается эфективный механизм повышения уровня финансовой инклюзивности.

Ключевые слова: *финансовая инклюзия, финансовая безопасность, инвестиции, механизм, финансовая экосистема, инновации, финансовые услуги, финансовая грамотность.*

The article outlines theoretical approaches to understanding the essence of the inclusive model of economic development in modern conditions and its organic component - financial inclusiveness. One of the key ways to ensure financial security is to implement the principles of financial inclusion, which is to increase the access of ordinary citizens, businesses to financial products and services, regardless of income, age, place of residence or type of activity. The conducted research shows that the spread of financial inclusion in Ukraine today does not meet the requirements of the modern economically developed world. One of the key ways to ensure financial security is to implement the principles of financial inclusion, which is to increase the access of ordinary citizens, businesses to financial products and services, regardless of income, age, place of residence or type of activity. The emphasis is on drivers of financial inclusion, specific practical aspects of the NBU Strategy in increasing financial inclusiveness among the population. An assessment of the state of financial inclusiveness in Ukraine and its impact on the country's financial security has been made, and it is proved that financial inclusion is a stimulating factor in directing savings in the investment sphere, reducing the level of shadow economy and increasing financial sustainability of economic entities. The foreign experience of financial inclusive distribution is analyzed and the possibility of its application in Ukraine is determined. Based on the analysis of world experience in financial inclusion and the features of the Ukrainian financial market, a component package of measures is proposed to maximize the effect on financial inclusion. The above updates the study of the formation of conditions for deepening the financial inclusive processes effective mechanism for raising the level of financial inclusion. The article is written taking into account the scientific works of domestic and foreign scientists on the issue of financial inclusion, analytical and statistical materials that reflect the essence of the phenomenon of financial inclusion; legislative and regulatory acts.

Key words: *financial inclusion, financial security, investments, mechanism, financial ecosystem, innovations, financial services, financial literacy.*

Постановка проблеми. Після тривалих досліджень фахівцями Світового банку у звіті Global Findex доведено, що 78% населення світу не використовують при розрахунках безготівкову форму. Тобто, навіть заробітну плату вони отримують готівкою і при цьому навіть не намагаються використовувати власні мобільні телефони, як інструмент платежів [1]. Крім того, перспективним є переведення в безготівкову форму розрахунків між населенням та державою, адже такі нововведення дають можливість підвищити ефективність для обох сторін та зменшити державні витрати.

Але відразу хочеться зауважити: для України ведення програми дій із фінансової інклюзії – не може бути лише прерогативою НБУ. Цей шлях має обрати вся фінансова спільнота, для ефективної дії такої програми мають бути залучені усі зацікавлені сторони, а безпосередньо: уряд, учасники фінансового ринку та, навіть, посередники. Фінансова інклюзія повинна мати мотиваційний характер з доведенням до населення її необхідності, а в подальшому об'єктивної необхідності, і, в жодному разі, без застосування адміністративних важелів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців значний внесок у розвиток методології та практики вирішення зазначених проблем зробили такі вчені як: О. Акімова, А. Базилюк, І. Бобух, О. Жулин, Л. Нечипорук, К. Сапун, Р. Селезньова,

Є. Степанюк, С. Полях, С. Щегель, М. Шкребет та ін. Водночас, аналіз наукової літератури з теми дослідження дозволяє стверджувати, що невирішеною остаточно залишається низка теоретичних і прикладних проблем, щодо визначення основних напрямків поширення фінансової інклюзії та механізмів її реалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення теоретико – методологічних засад і практичного інструментарію щодо визначення проблем та ефективних шляхів розвитку механізму фінансової інклюзії як драйвера забезпечення фінансової грамотності населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби. Інклюзивне зростання економіки є передумовою гуманного розвитку суспільства, тому воно є багатофакторним і багаторівневим процесом, бо основою його є економіка максимальної зайнятості і взаємодії усіх суб'єктів [2]. Сучасне громадянське суспільство неможливе без активного залучення всіх членів у різні види діяльності, поваги прав і свобод кожної окремої людини, забезпечення гарантій безпеки і рівноправності [3].

Фінансова інклюзія досить нове поняття, точний зміст якого до цих пір не визначено. На думку деяких експертів, фінансова інклюзія – це рівний доступ та використання фінансових продуктів та послуг, які прийнятні за ціною, відповідають потребам домогосподарств та підприємств, доступні для всіх сегментів суспільства незалежно від доходу та місця проживання, надаються представниками фінансового сектору відповідально та екологічно для усіх учасників процесу [4].

Регулятори фінансового ринку, центральні банки, уряди міжнародних організацій наголошують на важливості фінансової інклюзії упродовж останніх десятиріч [5]. Не виключенням є і НБУ, у стратегічних цілях якого фінансова інклюзія займає одне з провідних місць та є важливою передумовою розвитку фінансової екосистеми та зростання економіки країни [6].

Глобалізація економіки в цілому та фінансова глобалізація зокрема поставили питання фінансової інклюзії суспільства як на локальному, так і на світовому рівні. Банківський рахунок у дорослого населення це є один із загальноприйнятних показників фінансової інклюзії. На сучасному етапі 100% рівня фінансової інклюзивності населення (за даними Світового банку), вже досягли певні країни, серед яких: Данія, Швеція, Норвегія, Нідерланди й Австралія. В Україні відповідно до висновків Голови НБУ цей показник у 2018 р. становив 73%, що на загальносвітовому рівні є середнім значенням, бо понад 138 млн. мешканців Європи й досі не мають банківського рахунку [7].

Учасники першого форуму з фінансової інклюзії в Україні, організаторами якого стали НБУ та MasterCard, визнали, що формування фінансово включеного суспільства потребує виконання певних умов: а саме, доступності фінансових послуг, фінансової грамотності суб'єктів господарювання та їх готовність до реалізації нового досвіду, відповідного рівня захисту прав споживачів, що безпосередньо впливає на довіру до фінансових інститутів [7].

Причина відсутності інтересу до фінансових послуг більшою мірою продиктована рівнем добробуту українців (а в більшості випадків – рівнем зубожіння), а не рівнем їх недовіри до фінансової системи. Встановлено, що майже кожен третій українець не здійснює жодних заощаджень чи інвестицій в силу відсутності ресурсів для такого роду діяльності.

Крім інтерактивної моделі інклюзивного зростання Всесвітній економічний форум розробив також Індекс інклюзивного зростання та розвитку (Inclusive Growth and Development Index, IDI). Індекс інклюзивного розвитку ґрунтується на 12 індикаторах, об'єднаних у три групи, які оцінюють рівень економічного розвитку краще, ніж індикатор зростання ВВП. Три основні частини IDI – зростання і розвиток (у тому числі зростання ВВП, зайнятості, продуктивності праці, очікуваної тривалості життя); інклюзивність (медіанний дохід домогосподарств, рівень бідності та нерівності); справедливість між поколіннями і стійкість (рівень заощаджень, демографічного навантаження, державного боргу, забруднення навколишнього середовища). Як зазначають експерти ВЕФ, індекс IDI відображує більш цілісну картину економічного розвитку, якщо мета цього розвитку полягає насамперед у сталому підвищенні рівня життя населення, а не у простому збільшенні виробництва товарів і послуг [2].

Основним деструктивним чинником інклюзивного зростання було визначено тривалі бойові дії на сході країни, оскільки вони непропорційно впливають на найменш забезпечені верстви населення та сприяють відпливу трудових ресурсів з країни. Пріоритетними напрямами вдосконалення визначено поліпшення професійної підготовки, зниження адміністративного навантаження на створення нового бізнесу, розширення фінансування для підприємців, а також посилення боротьби з корупцією [2].

Звісно, історія фінансового успіху кожної окремої країни має свої відмінності. Перехід до безготівкової оплати праці працівників рятувальної служби у Сьєрра-Леоне дозволив запобігти зловживанням та припинити страйк співробітників. Можливість здійснювати грошові перекази за допомогою мобільних телефонів стимулювала розвиток фінансової інклюзії у Бангладеш та Пакистані. Прив'язка банківських рахунків до біометричних

посвідчень особи в Індії дозволяє громадянам здійснювати розрахунки за допомогою відбитку пальця [8].

Аналізуючи світовий досвід, можна цілком впевнено реалізувати механізм підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні, при цьому обов'язково слід враховувати особливості становлення фінансової самостійності даної країни, і її здатності до саморозвитку навіть в дуже несприятливих умовах. Ми пропонуємо застосувати певні інструменти впливу, які можна умовно поділити на п'ять елементів.

По-перше, слід реалізувати практичне регуляторне забезпечення цифрового фінансового включення через опрацювання результатів аналізу законодавства ЄС, країн з позитивною цифровою та безготівковою історією, досвідом відповідальної цифрової фінансової практики та результатів аналізу ринкових досліджень з питань фінансового включення в Україні;

По-друге, запровадити відповідальні цифрові фінансові практики через оцінку всіх сфер національного законодавства, що стосуються цифрового фінансового включення для виявлення (і вирішення) областей перекриття або суперечності, а також будь-яких прогалин, перешкод доступу. Ці області мають включати: фінансові послуги, платіжні системи, телекомунікації, конкуренцію, дискримінацію, ідентичність, бар'єри для виключених та незабезпечених фінансовими послугами груп споживачів.

По-третє, слід почати всеосяжне просування розвитку цифрових фінансових послуг як пріоритетного напрямку для розвитку інклюзивних фінансових систем, забезпечення балансу інновації та ризиків для досягнення цифрового фінансового включення, спрощення та впровадження сумісної цифрової ідентифікації клієнтів для цифрових фінансових послуг.

Громадяни та фінансові інститути не завжди та не в повній мірі усвідомлюють переваги цифрових фінансів, а також, що ризики можуть розвиватися або збільшуватися завдяки використанню цифрових технологій, і що вони повинні бути ефективно оцінені та керовані. Причиною цього є те, що цифрові фінанси постійно змінюються, вдосконалюються, і не завжди всі категорії громадян спроможні без належних пояснень та навчання зробити першу операцію нового типу, з новим інструментом тощо. Крім того, цифрові фінансові ризики мають різні форми. Вони можуть виникнути з причини конвергенції та різноманітних нових схем взаємодії та поєднання процесів та продуктів існуючих та нових постачальників; можуть залежати від агентських мереж та відносно низького рівня фінансової грамотності серед споживачів. Цифрові технологічні ризики можуть виникнути в усіх цифрових фінансових службах та ланцюгах платіжних систем, у тому числі на операційному, розрахунковому, ліквідному, кредитному рівнях, в процесі виконання (або не виконання) вимог щодо боротьби з відмиванням грошей.

Ситуація ускладнюється тим, що злочинці використовують недостатню обізнаність споживачів і можуть зкомпроментувати не тільки операційні процеси, або елементи систем, а й інноваційні продукти та сервіси в цілому. До того ж часові та процедурно-організаційні недоліки поточної паперової ідентифікації в цифровому світі гальмують впровадження інновацій та дестимулюють цифрове фінансове включення.

По-четверте, слід розширити екосистеми та інфраструктури цифрових функціональних послуг. Особливо важливо для створення екосистеми цифрових фінансових послуг є розширення надійної, безпечної, ефективної та широко доступної системи роздрібних платежів та інфраструктури ІКТ, яка забезпечує всіх користувачів зручними, надійними точками обслуговування для відправлення та отримання платежів та здійснення інших цифрових фінансових послуг. Наскільки це можливо, така інфраструктура повинна досягти «останньої милі» сільських районів, а також обслуговувати великі міста та райони в ключових транзитних коридорах.

Поточна кількість платіжних терміналів для платежів найбільше поширеними в країні платіжними інструментами – платіжними картками є явно недостатнім для України, і становить від 20 до 40% кількості терміналів в країнах ЄС співрозмірних за територією та кількістю громадян.

Ефект від реалізації четвертого елемента відобразиться на громадянах, суб'єктах господарювання та фінансовому результаті країни за рахунок детінізації роздрібних платежів.

По-п'яте, досягти зміцнення цифрової і фінансової грамотності та обізнаності через використання високоякісних цифрових інструментів для розвитку фінансової грамотності, програми цифрової грамотності, які створюють знання, розуміння та впевненість у собі у використанні цифрових фінансових послуг. Для цього слід через власні та партнерські цифрові (відео, соцмережі, месенджери, е-майл) та не цифрові (плакати, газети) канали (пошта, будівлі, відділення банків та АТМ на підприємствах зарплатних проектах) використовувати практичні, доступні матеріали фінансової грамотності та інформування, для включених та не включених, незабезпечених і вразливих груп, щоб допомогти споживачам зрозуміти особливості, переваги, витрати при користуванні цифровими фінансовими послугами та засобами фінансової безпеки. Це стає можливим, лише за надання якісної та безперебійної підтримки для клієнтів та користувачів, з простими та доступними інструкціями щодо правильних дій в тій чи

іншій ситуації, включаючи механізм подання та трекінгу скарг, (цілодобовий колл-центр, он-лайн чат-бот, веб-сайт або соціальні медіа).

Отже, за таких умов нам залишається забезпечити навчання надавачами цифрових фінансових послуг викладачів та працівників про: особливості продукту; регулятивні обов'язки постачальника фінансових послуг; справедливе ставлення до недосвідчених та уразливих груп споживачів; і процедури регресу. Тренування також повинно покривати роз'яснення документів (договорів, угод, правил), особливо якщо формулювання викладені мовою, яку споживач не розуміє.

Таким чином, механізм підвищення фінансової інклюзії в Україні може ефективно функціонувати за наявності наступних умов:

– створення необхідного регуляторного середовища для забезпечення доступу до рахунків;

– розширення точок доступу до фінансових послуг;

– стимулювання масштабності і життєздатності за допомогою великих державних програм, таких як соціальні відрахування на рахунки клієнтів;

– зосередження діяльності на розвитку фінансової грамотності серед певних соціальних груп: населення з низьким рівнем доходу, незахищені верстви населення, сільське населення;

– заохочення використання фінансових послуг;

– розробки просвітницької діяльності в сфері фінансових послуг;

– забезпечення системи захисту прав клієнтів фінансового сектору;

– забезпечення правового захисту клієнтів та фінансової системи;

– створення нових фінансових установ, розробки нових продуктів та технологій, що використовуються для охоплення незайманих або недосвідчених ринків [9].

Висновки з проведеного дослідження. Щоб споживачі могли максимально використовувати нові фінансові послуги, важливо скористатися принципом «посилення повноважень», розвиваючи при цьому фінансову грамотність та фінансові можливості.

Необхідно, щоб споживачі мали: відповідну фінансову грамотність (здатність розуміти основну інформацію про фінансові продукти та послуги); фінансову спроможність (здатність застосовувати це розуміння, щоб зробити обґрунтований вибір); механізми відшкодування (здатність вирішувати суперечки через безпечний і визнаний механізм). Це суттєве доповнення до процесу регулювання захисту споживача: без фінансової грамотності та спроможності, регулювання само по собі не може адекватно захистити споживачів і, крім того, можуть збільшитись експлуатаційні витрати. Досвід показує, що низький рівень фінансової грамотності і потенціал у країнах, що розвиваються, стає значним бар'єром для доступу та правильного використання фінансових послуг. Навпаки, збільшення фінансової грамотності та можливостей призведе до збільшення попиту на відповідні послуги.

Більш високий рівень фінансової інклюзії в Україні стимулюватиме здорову конкуренцію на ринку та сприятиме більш повному задоволенню потреб споживачів. У кінцевому рахунку фінансово інклюзивне українське суспільство допоможе розвинути нову фінансову екосистему, залучивши мобільних операторів, фінтек-компанії, а також інтернет-платформи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В.І. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг. *Фінансовий простір.* 2018. № 1. С. 75-78.

2. Бобух І.Н. Стратегічні орієнтири економічного зростання в України. Інклюзивність як ключовий пріоритет. *Вісник НАН України.* 2018. № 7. С. 55-70.

3. Базилюк А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1.

4. Степанюк Є. От лозунгов к делу. Зачем нужна финансовая инклюзия. URL : https://finance.liga.net/ekonomika/opinion/ot-lozungov-k-delu-zachem-nujnafinansovaya-inklyuziya (дата звернення: 14.06.2019).

5. Фінансова інклюзія. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976&cat_id=3115908 (дата звернення: 14.06.2019).

6. Стратегія Національного банку України. URL : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192 (дата звернення: 14.06.2019).

7. Форум з фінансової інклюзії Finclusion UA. URL : https://finclusion.bank.gov.ua (дата звернення: 14.06.2019).

8. Марко Шкребет Как победить финансовую грамотность? URL : https://delo.ua/econonomy andpoliticsinukraine/kakpobedit-finansovujubezgramotnost-320669/ (дата звернення: 14.06.2019).

9. Полях С.С. Фінансова залученість населення як передумова достатнього рівня захисту інтересів клієнтів фінансового сектору. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. №4. 2017. С. 43-48.

REFERENCES:

1. Mishchenko V.I. (2018) Marketynh tsyfrovykh innovatsii na rynku bankivskykh posluh [Marketing of digital innovations in the banking market]. *Finansovyi prostir*, no. 1, pp. 75-78.

2. Bobukh I.N. (2018) Stratehichni oriientyry ekonomichnoho zrostannia v Ukrainy. Inkliuzyvnist yak kliuchovyi priorytet [Strategic guidelines for economic growth in Ukraine. Inclusivity as a key priority] *Visnyk NAN Ukrainy*, no. 7, pp. 55-70.

3. Bazyliuk A.V. (2015) Inkliuzyvne zrostannia yak osnova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Inclusive growth as the basis of socio-economic development] *Ekonomika ta upravlinnia na transporti.* no. 1.

4. Stepaniuk Ye. Ot lozunhov k delu. Zachem nuzhna fynansovaia ynkliuzyia. Available at : https://finance.liga.net/ekonomika/opinion/ot-lozungov-k-delu-zachem-nujnafinansovaya-inklyuziya (accessed 14 June 2019).

5. Finansova inkliuziia. Ofitsiinyi veb-sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976&cat_id=3115908 (accessed 14 June 2019).

6. Stratehiia Natsionalnoho banku Ukrainy. Available at : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192 (accessed 14 June 2019).

7. Forum z finansovoi inkliuzii Finclusion UA. Available at : https://finclusion.bank.gov.ua (accessed 14 June 2019).

8. Marko Shkrebet Kak pobedyt fynansovuiu hramotnost? Available at : https://delo.ua/econonomy andpoliticsinukraine/kakpobedit-finansovuju-bezgramotnost-320669/ (accessed 14 June 2019).

9. Poliakh S.S. (2017) Finansova zaluchenist naselennia yak peredumova dostatnoho rivnia zakhystu interesiv kliientiv finansovoho sektoru.*Visnyk SumDU. Seriia «Ekonomika»*. no. 4, pp. 43-48.

Danik Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Accounting
Mykolayiv National University named after V. Sukhomlinsky
Prokofyev Dmitro
Postgraduate Student
Mykolayiv National University named after V. Sukhomlinsky

MECHANISM OF INCREASING THE LEVEL FINANCIAL INCLUSION IN UKRAINE

The purpose of the article is improvement of theoretical and methodological principles and practical tools for identifying problems and effective ways of developing financial inclusion mechanism as a driver of financial security. The article outlines theoretical approaches to understanding the essence of the inclusive model of economic development in modern conditions and its organic component - financial inclusiveness. One of the key ways to ensure financial security is to implement the principles of financial inclusion, which is to increase the access of ordinary citizens, businesses to financial products and services, regardless of income, age, place of residence or type of activity. The conducted research shows that the spread of financial inclusion in Ukraine today does not meet the requirements of the modern economically developed world. An assessment of the state of financial inclusiveness in Ukraine and its impact on the country's financial security has been made, and it is proved that financial inclusion is a stimulating factor in directing savings in the investment sphere, reducing the level of shadow economy and increasing financial sustainability of economic entities. Based on the analysis of world experience in financial inclusion and the features of the Ukrainian financial market, a component package of measures is proposed to maximize the effect on financial inclusion. The above updates the study of the formation of conditions for deepening the financial inclusive processes that are taking place today.

Methodology. In the process of research and implementation of the above-mentioned tasks a synthesis of data was carried out, the method of comparative analysis was used; applied general scientific and analytical methods, which contributed to the study of the phenomenon of financial inclusion in the national economy.

Results. For further better development of financial inclusion and raising it to the level of international indicators, in the first place it is necessary to expand the range of financial awareness of citizens. This is a significant complement to the process of regulating consumer protection: without financial literacy and capacity, regulation alone cannot adequately protect consumers and, in addition, increase operating costs. Experience has shown that low levels of financial literacy and capacity in developing countries are a significant barrier to access and proper use of financial services. On the contrary, increasing financial literacy and capacity will lead to increased demand for relevant services.

Practical implications. One of the key ways to ensure financial security is to implement the principles of financial inclusion, which is to increase the access of ordinary citizens, businesses to financial products and services, regardless of income, age, place of residence or type of activity.

Value/originality. The article is written taking into account the scientific works of domestic and foreign scientists on the issue of financial inclusion, analytical and statistical materials that reflect the essence of the phenomenon of financial inclusion; legislative and regulatory acts.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ У ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІЙ ІНДУСТРІЇ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE FORMATION OF PRICING STRATEGY IN THE TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY

УДК 338.532:621.39

Дименко Р.А.
к.е.н., завідувач кафедри
підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності
Навчально-науковий інститут
менеджменту та підприємництва
Державний університет телекомунікацій

Розвиток телекомунікаційного ринку свідчить про специфічні особливості його становлення, які проявляються як у сполученні послуг на базі традиційних і нових телекомунікаційних технологій, так і відповідних споживчих переваг у їх виборі. Останні виявляються для значної частини населення у державній підтримці забезпечення попиту, особливо в умовах низьких доходів споживачів, і високої вартості телекомунікаційних послуг. Однак, врахування сучасних тенденцій субституціональності телекомунікаційних послуг вимагає системної оцінки їх можливого заміщення з набуттям важливого значення ціни на товари. Діяльність провідних вітчизняних телекомунікаційних підприємств базується на сучасних методах конкурентної боротьби, одним з яких є ефективний механізм управління ціноутворенням.

Ключові слова: *конкурентні стратегії, ціноутворення, телекомунікації, цінова політика, регулювання.*

Развитие телекоммуникационного рынка свидетельствует о специфических особенностях его становления, проявляющиеся как в сочетании услуг на базе традиционных и новых телекоммуникационных технологий, так и соответствующих потребительских предпочтений в их выборе. Последние оказываются для значительной части населения в государственной поддержке обеспечения спроса, особенно в условиях низких доходов потребителей и высокой стоимости телекоммуникационных услуг. Однако, учет современных тенденций субституциональности телекоммуникационных услуг требует системной оценки их возможного замещения с приобретением важного значение цены на товары. Деятельность ведущих отечественных телекоммуникационных компаний базируется на современных методах конкурентной борьбы, одним из которых является эффективный механизм управления ценообразованием.

Ключевые слова: *конкурентные стратегии, ценообразование, телекоммуникации, ценовая политика, регулирование.*

The development of the telecommunications market indicates the specific features of its formation, which are manifested in the combination of services based on traditional and new telecommunications technologies, and the corresponding consumer preferences in their choice. The latter are manifested for a large part of the population in government support for demand, especially in conditions of low consumer incomes and high cost of telecommunications services. However, taking into account current trends in the substitution of telecommunications services requires a systematic assessment of their possible replacement with the acquisition of an important price for goods. The activities of leading domestic telecommunications companies are based on modern methods of competition, one of which is an effective pricing management mechanism. Given the fact that in modern conditions there is an intensification of competition in all segments of the telecommunications services market, there is a need to master methods of forming effective pricing policy by domestic enterprises, which contributes to the balance of supply and demand and increase business profitability. Currently, the role of pricing policy in enterprises is growing significantly, due to increased competition and intensification of the consumerist movement. At the same time, the importance of management decisions regarding pricing is growing, as prices significantly affect the final results of operations and the market position of the enterprise. At the same time, the pricing policy of domestic enterprises is mostly not implemented systematically and unqualified.

Key words: *competitive strategies, pricing, telecommunications, pricing policy, regulation.*

Постановка проблеми. У міжнародному просторі доступ до глобальних інформаційно-комунікаційних мереж залежить передусім від стратегії ціноутворення, тому на відповідному рівні регулювання та управління досліджуються питання тарифікації послуг у телекомунікаційній сфері. У більшості розвинутих країн тарифний сегмент постійно переглядається з метою стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури. Базова мета зміни стратегії ціноутворення на ринку телекомунікаційної індустрії фокусується на доступності вартості інформаційно-комунікаційних послуг, стимулювання зростання динаміки сегментного ринку та розвиток інноваційних інформаційно-комунікаційний технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми політики ціноутворення широко висвітлені в працях вчених: Л. Антошкіна, В. Вартаняна, М. Голованової, С. Дайновської, С. Дугіної, Я. Литвиненко, О. Мазур, Л. Мельник, Л. Романенко, Н. Смольнякова, С. Хамініч, а також зарубіжних науковців: В. Герасименко, Д. Дейлі, Р. Долана, Г. Саймона, Т. Негла, В. Тарасевича. Крім того, значний внесок у розвиток стратегій формування цінової політики телекомунікаційного підприємства, алгоритми їх застосування, виходячи з реалій ринку телекомунікаційних послуг в Україні внесли такі вчені як Т.Ю. Салютін, Л.С. Тимошенко, Т.А. Нікуліна, В.В. Васильєва, Т.А. Кузовкова.

Постановка завдання. Метою статті є визначення науково-методичного забезпечення системи формування політики ціноутворення у інформаційно-телекомунікаційній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінова політика у телекомунікаційній індустрії – це грамотне вуалювання вартості інформаційно-комунікаційних послуг, яка дозволяє суб'єктам ринку телекомунікацій залучати й утримувати споживачів та забезпечує конкурентоспроможність у макроекономічному середовищі.

На наш погляд, стратегія ціноутворення у телекомунікаційній індустрії є методичним інструментом

досягнення мети та вирішення пріоритетних завдань суб'єктів на ринку інформаційно-комунікаційних послуг, але для ефективної реалізації запланованого стратегічного набору ціноутворення необхідно, щоб суб'єкти функціонували й розвивалися відповідно до стратегічної концепції регулювання й управління.

У телекомунікаційні індустрії стратегія обґрунтовує та забезпечує послідовність певних рішень та дій суб'єктів господарювання щодо ціноутворення ринку інформаційно-комунікаційних послуг для досягнення цілей у відповідних ринкових ситуаціях на протязі відповідного періоду. У процесі ціноутворення на ринку інформаційно-комунікаційних послуг вагоме значення набуває динамічний вплив факторів зовнішнього середовища, що у свою чергу загострює конкурентну боротьбу між суб'єктами телекомунікаційної індустрії. Особливо, жорсткість внутрішньогалузевої конкуренції проявляється по відношенню до національних суб'єктів ринку телекомунікацій, що викликано, насамперед, прискоренням науково-технічного прогресу, інноваційними розробками, глобалізації світового ринку, ресурсною нестабільністю тощо. Перелічені аспекти вимагають від суб'єктів телекомунікаційної індустрії принципово нових підходів у прийнятті управлінських рішень, які повинні мати стратегічні ознаки. Для більшості національних суб'єктів у даній ситуації необхідною умовою для подальшого функціонування та ефективного розвитку на ринку інформаційно-комунікаційних послуг є застосування продуманої цінової політики, яка постає основним елементом у складі загальної стратегії розвитку суб'єкта. Тому, необхідність проведення відповідних досліджень у сфері теорії цінової політики та цінової стратегії дозволить сформувати науково-методичне забезпечення системи формування стратегії ціноутворення у телекомунікаційній індустрії.

Цінова політика та цінова стратегія у телекомунікаційній індустрії мають суттєве значення не тільки для досягнення економічної стабільності даного сегменту національного економіки, але, також для вирішення широкого кола соціальних питань у національному суспільстві. Розробка цінової політики та визначення на її основі конкретних цін побудована на поєднанні різних чинників, які здатні вплинути на ефективність операційної діяльності суб'єктів телекомунікаційної індустрії при відповідних варіантах цін на їх послуги. Для телекомунікаційної індустрії характерний вплив значної кількості чинників, які мають відповідну ознаку: виробничу, фінансову, економічну, соціальну, екологічну, політичну, безпекову та ін.

На рис. 1 визначені фактори, які впливають на ефективність господарювання суб'єктів телекомунікаційної індустрії.

Важливим елементом науково-методичного забезпечення формування стратегії ціноутворення у телекомунікаційній індустрії є принципи ціноутворення. Вони є базовим інструментом, який утворює відповідну основу, встановлені правила та постійні положення, які характерні для всієї системи ціноутворення на ринку телекомунікаційної індустрії, також можуть бути застосовані під час розроблення та провадження відповідних методик.

Основні принципи, на яких ґрунтується стратегія ціноутворення у телекомунікаційній індустрії:

– принцип єдності та синтезу – забезпечує поділ на відповідні компоненти складні явища, об'єкти, процеси, які досліджуються з метою всебічного висвітлення їх властивостей та у відповідній взаємозалежності;

– принцип наукового обґрунтування – забезпечує дотримання економічних та соціальних законів ринкової економіки у процесі ціноутворення;

– принцип об'єктивності – всебічна обґрунтованість, доказовість та аргументованість явищ та процесів;

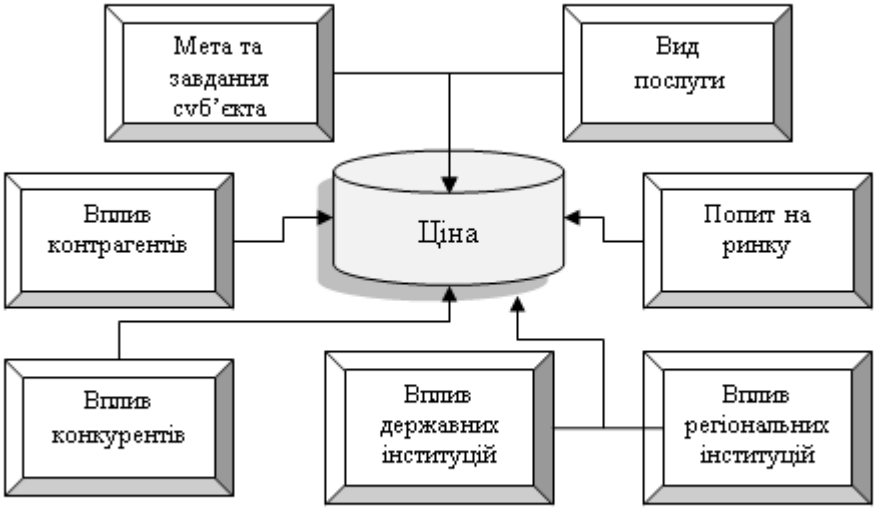


Рис. 1. Фактори впливу на ефективність господарювання суб'єктів телекомунікаційної індустрії

– принцип цільового спрямування – забезпечує дотримання мети та завдань, які виокремлені в процесі ціноутворення;

– принцип законності – забезпечує дотримання встановлених нормативно-правових документів, які регламентую процес ціноутворення;

– принцип плановості – передбачає впорядкованість, послідовність та збалансованість процедур;

– принцип системності – врахування факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;

– принцип безперервного процесу ціноутворення – періодичний перегляд цін на послуги телекомунікаційної індустрії;

– принцип єдності процесу ціноутворення та контролю за дотриманням цін – постійний контроль з боку відповідних державних інституцій;

– принцип фактору часу – необхідно враховувати, що рівні за величиною, але ті, які відносяться до різних періодів часу елементи нерівноцінні;

– пропорційності – дотримання визначених кількісних співвідношень при формуванні цін на відповідні послуги;

– принцип варіативності – формування альтернативних варіантів досягнення мети та вирішення завдань, забезпечення порівняння варіантів за обсягом, якістю, термінами, елементами ризику, системою отримання тощо;

– принцип ефективності – економічний ефект від процесу повинен істотно перевищувати витрати на його проведення.

Значна кількість науковців віддають перевагу таким принципам, як наукове обґрунтування цін, цільове спрямування цін, єдність процесу ціноутворення і контролю за дотриманням цін та безперервність процесу ціноутворення [1–4].

Необхідно відмітити, що державні інституції постійно здійснюють моніторинг та контроль за ринком телекомунікаційних послуг за всіма основними напрямками його розвитку, особливо щодо тарифної політиці. У міру зростання його зрілості, а отже, і диверсифікації послуг, які надають суб'єкти телекомунікаційної індустрії змінюється механізм державного регулювання, і деякі сегменти галузевого ринку поступово йдуть з-під безпосереднього і прямого контролю відповідних державних інституцій.

Для національного макроекономічного середовища характерне постійне удосконалення системи регулювання тарифів на відповідні телекомунікаційні послуги. Відмітимо, що вагомість фактору державного регулювання при формуванні цінової стратегії у телекомунікаційної індустрії так само, як і інших її складових, для конкурентного і монополістичного ринку нерівнозначна у сучасних умовах.

В Україні телекомунікаційна галузь до недавнього часу представляла яскравий приклад функціонування природної монополії в інфраструктурному сегменті національної економіки.

До ознак природних монополій, які характерні для телекомунікаційної індустрії:

– великі інвестиційні потреби;

– відсутність інформаційно-комунікаційних послуг-замінників;

– винятковість у присвоєнні для несанкціонованих споживачів;

– помірна конкурентність у споживанні інформаційно-комунікаційних послуг;

– наявність відповідних мережевих структур, які забезпечують розподіл послуг природної монополії між окремими споживачами

– безперервний і практично безкінечний ефект від масштабу операційної діяльності у телекомунікаційній сфері;

– довгостроковий або не передбачуваний низько-еластичний попит і капіталомістка високоеластична пропозиція на ринку телекомунікаційних послуг;

– врахування середніх витрат при визначенні вартості товару інформаційно-комунікаційних послуг;

– змінний характер тощо.

Деякі автори виділяють дві основні характеристики природної монополії:

– вона існує тому, що представляє собою найменш витратний варіант надання послуг. Це означає, що суспільству вигідно дозволити діяти не багатьом, а одному постачальнику телекомунікаційних послуг;

– неврегульовані монополію зазвичай розглядають як потенційну загрозу суспільству. Дійсно, загальновідомо, що монополія має можливість істотно впливати на ринок, встановлюючи занадто високі тарифи, але поставляючи занадто малі обсяги. Прямим наслідком цієї характеристики є зниження рівня добробуту у національному суспільстві [9].

Роль державних інституцій на монополістичному ринку телекомунікаційної сфери надзвичайно висока, тому що вони, діючи в інтересах національного суспільства та доступності інформаційно-комунікаційних послуг для всіх верств споживачів, ставить суб'єктів ринку телекомунікацій в достатньо жорсткі умови, у тому числі, вимагаючи від них дотримання соціально-економічних гарантій для населення країни. Але необхідно пам'ятати також про економічну ефективність господарської діяльності суб'єктів ринку телекомунікацій.

У міжнародній практиці деякі країни виділяють субсидії окремим категоріям споживачів, щоб зберегти принцип загальнодоступності універсальних (загальнодоступних) інформаційно-комунікаційних послуги для всіх верств суспільства. Важливим аспектом моделі ціноутворення на інформаційно-комунікаційні послуги на монопольному ринку є врахування регулюючого впливу державних інституцій на надання універсальних інформаційно-комунікаційних послуг, як соціальної складової ринку телекомунікаційної індустрії,

де забезпечується «мінімальний набір визначених послуг нормованої якості, доступний усім споживачам на всій території країни» [12].

Модель ціноутворення на інформаційно-комунікаційні послуги на монопольному ринку запропонована на рис. 2.

Необхідно відмітити, що у країнах Європейського Союзу «універсальна або загальнодоступна послуга – це мережа безпеки для забезпечення набору принаймні мінімальних послуг для всіх кінцевих споживачів та за доступною ціною для споживачів, коли ризик соціального відчуження, що виникає через відсутність такого доступу, перешкоджає громадянам від повної соціально-економічної участі в суспільстві. Базовий широкосмуговий доступ до Інтернету є практично повсюдно доступним по всьому Союзу і дуже широко використовується для широкого кола заходів» [10].

Також відомо, що регуляторні інституції Європейського Союзу розглядають всі засоби, які забезпечують відповідні стимули для суб'єктів ринку телекомунікацій щодо ефективного надання універсальних інформаційно-комунікаційних послуг.

Модель ціноутворення на інформаційно-комунікаційні послуги на конкурентному ринку має наступний вигляд (рис. 3.).

На вільних ринках інформаційно-комунікаційних послуг, особливо нових, суб'єкти телекомунікаційної індустрії дотримуються ринкових цін і можуть управляти, в основному, обсягами свої операційної діяльності, загальногосподарськими витратами та якістю результатів діяльності.

Для конкурентного ринку телекомунікаційної індустрії стратегічно важлива діагностика ринкових індикаторів:

– моніторинг та оцінка потреб окремих категорій споживачів інформаційно-комунікаційних послуг;

– використання виробничих потужностей конкурентами;

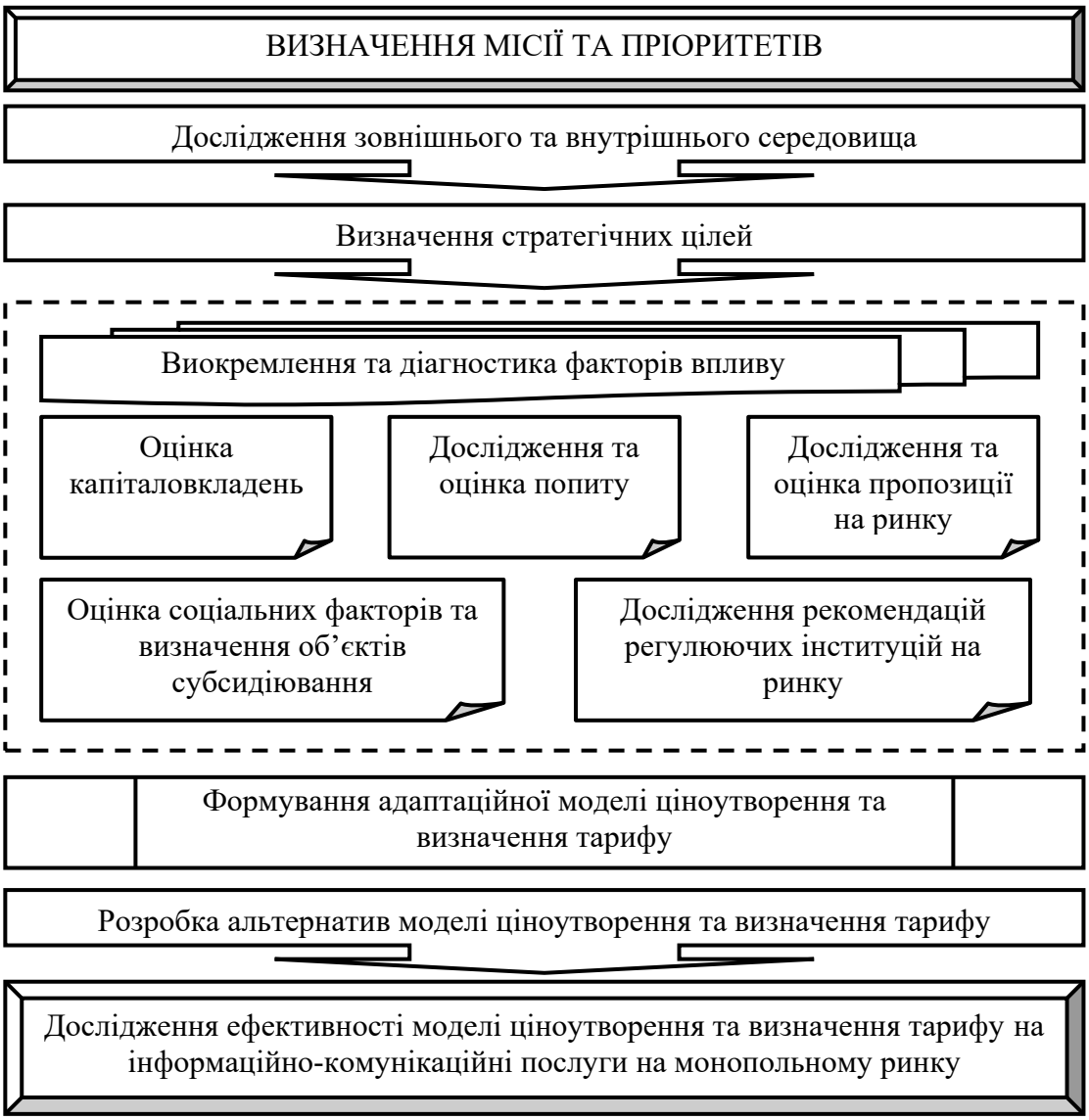


Рис. 2. Модель ціноутворення на інформаційно-комунікаційні послуги на монопольному ринку

Рис. 3. Модель ціноутворення на інформаційно-комунікаційні послуги на конкурентному ринку

– аналізу цін і перелік послуг конкурентів;

– фінансовий стан та ефективність операційної діяльності конкурентів;

– оцінка внутрішнього та зовнішнього попиту на інформаційно-комунікаційні послуги.

У телекомунікаційній індустрії будь-який суб'єкт господарювання, який розробляє цінову стратегію, повинен враховувати або намагатися передбачити можливі дії державних інституцій, які можуть позначитися на стратегії ціноутворення суб'єкта інформаційно-комунікаційних послуг. Також необхідно враховувати вплив державного регулювання на ринку телекомунікаційної індустрії на ефективність господарюючого суб'єкта.

У національній економіці основні засади цінової політики та систему регулювання відносин, які виникають у процесі формування, встановлення та застосування цін на ринку телекомунікаційної індустрії, а також здійснення інституційного контролю, нагляду та спостереження у сфері ціноутворення регулюється Закон України «Про ціни і ціноутворення».

У національному макроекономічному середовищі, державна цінова політика повинна бути сегментною складовою державної фінансово-економічної та соціальної політики країни й забезпечувати розширення сфери застосування вільного ціноутворення на ринку інформаційно-

комунікаційних послуг. У телекомунікаційній індустрії суб'єкти господарювання використовують вільні та державні регульовані ціни, які забезпечують доступ споживачів до загальнодоступних інформаційно-комунікаційних послуг із врахуванням всіх соціально-економічних аспектів.

Вільні ціни у телекомунікаційні індустрії встановлюються суб'єктами господарювання самостійно, з урахуванням ринкової кон'юнктури та крім тих, щодо яких здійснюється державне регулювання.

Державне регулювання ціноутворення охоплює лише інформаційно-комунікаційні послуги, які мають відповідну соціальну значущість, та надаються суб'єктами господарювання, які займають монопольне становище на ринку, наприклад, загальнодоступні поштові, телекомунікаційні послуги тощо. У міру становлення ринкових відносин у національному середовищі, інституційний державний контроль за ціноутворенням поступово пом'якшується та збільшується сфера застосування вільних цін на ринку телекомунікаційної індустрії.

Необхідно відмітити, що зростання цінової динаміки на споживчому ринку телекомунікаційної індустрії вплинуло ряд факторів: тимчасова окупація частини території країни та складна ситуація у південно-східних регіонах України, де зруйнована частина об'єктів галузевої інфраструктури, девальвація національної валюти, інфляційні процеси, звуження купівельної спроможності споживачів тощо.

У промислово-розвинутих країнах розрізняють наступні базові форми державного інституційного впливу на ціноутворення на ринку телекомунікаційної індустрії:

– цінове обмеження у вигляді фіксації цін, встановлення їх межи, рівня рентабельності або будь-яких інших обмежувальних параметрів;

– запровадження посиленого фіскального впливу, яке приводить до вилучення доходів у споживачів або господарюючих суб'єктів телекомунікаційної індустрії;

– державна інституційна підтримка цін і доходів у вигляді субсидій (дотацій) споживачам або господарюючим суб'єктам;

– регіональна підтримка органами місцевого самоврядування.

Також необхідно зазначити, що дії державних інституцій, які пов'язані з обмеженнями щодо руху цін на інформаційно-комунікаційні послуги, встановлюючи максимальні параметри або граничні нормативи показників ефективності, торгові надбавки тощо, здебільшого негативно впливає на господарські процеси у телекомунікаційній індустрії й одночасно призводять до збільшення попиту на відповідні послуги. При цьому розширюється дефіциту на ринку інформаційно-комунікаційних послуг, сегментні заходи по підтримці цін суб'єктів галузі, також призводять до розбалансування попиту й пропозиції, хоча на перших порах вони і можуть забезпечити певний економічний ефект відповідної господарської діяльності. Але у наступних періодах пропозиція відповідних послуг наштовхується на звуження попиту через відносно високі ціни, що у свою чергу вплине на об'єми господарської діяльності, незважаючи на достатньо високі ціни.

Висновок. В умовах переходу суб'єктів телекомунікаційної індустрії до ринкових відносин регулюючий вплив державних інституцій поступово зменшується та адаптується до сучасних реалій у національному макроекономічному середовищу. Відмітимо, що державні регулюючі інституції продовжать контролювати процес ціноутворення на ринку телекомунікаційних, особливо в частині перебалансування тарифів між різними послугами і категоріями споживачів. Таким чином, роль державних регулюючих інституцій зводиться до встановлення певних параметрів цін на інформаційно-комунікаційні послуги, а також забезпечення гарантій щодо загальнодоступної або базової послуги.

Таким чином, у трансформаційних умовах державне інституційне регулювання тарифної складової на кожному етапі розвитку суб'єктів телекомунікаційної індустрії завжди служить інструментом для вирішення певних стратегічних завдань: забезпечити доступ до якісних інформаційно-комунікаційних послуги максимальної кількості користувачів; забезпечити капіталовіддачу від інвестиційної діяльності; передбачити норму рентабельності, яка сприятиме процесам реінвестування у телекомунікаційній сфері; створити належне конкурентне середовище, яке сприятиме розвитку галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2012. 480 с.
2. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. К. : Знання, 2010. 294 с.
3. Салимжанова И.К. Цены и ценообразование : учебник для вузов. М. : ЗАО «Финстатинформ», 2001. 304 с.
4. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник. К. : Кондор, 2006. 460 с.
5. Франчук О.П. Державне регулювання ринку телекомунікаційних послуг в умовах структурних трансформацій національної економіки. Причорноморські економічні студії. Науковий журнал. Випуск 13. Одеса. 2017. С. 57–61.
6. Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 386-р. Офіційний вісник України. 2013. № 44. Ст. 79.
7. Ринок телекомунікацій, його форми та властивості. Аналітичні матеріали Державного університету телекомунікацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dut.edu.ua/uploads/n_5242_39693430.pdf

8. Михальчишин Н.Л. Регулювання діяльності природних монополій: Навчальний посібник. Львів: ТзОВ Компанія «Манускрипт», 2009. 200 с.

9. Танащук К.О. Теоретико-методологічні засади державного регулювання тарифоутворення в сфері телекомунікацій. Дисертація 2019.

10. Official Journal of the European Union. Legislation. Volume 6117, December 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2018:321:FULL&from=EN.

11. Про телекомунікації: Закон України від 18.11.2003 р. № 1280-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1280-15/page5.

12. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки: Закон України від 09.01.2007 р. № 537-16. Дата оновлення: 09.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16.

13. Про доктрину інформаційної безпеки України: Указ президента України від 08.07.2009 р. № 514/2009. Дата оновлення: 30.06.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514/2009.

14. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 р. № 5007-VI. Дата оновлення: 19.10.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.

REFERENCES:

1. Mazur O.Ye. Rynkove tsinoutvorennia : navch. posib. K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2012. 480 p.

2. Lytvynenko Ya.V. Marketynhova tsinova polityka : navch. posib. K. : Znannia, 2010. 294 p.

3. Salymzhanova Y.K. Tsenы y tsenoobrazovanye : uchebnyk dlia vuzov. M. : ZAO «Fynstatynform», 2001. 304 p.

4. Shkvarchuk L.O. Tsinoutvorennia : pidruchnyk. K. : Kondor, 2006. 460 p/

5. Franchuk O.P. Derzhavne rehuliuvannia rynku telekomunikatsiinykh posluh v umovakh strukturnykh transformatsii natsionalnoi ekonomiky. Prychornomorski ekonomichni studii. Naukovyi zhurnal. Vypusk 13. Odesa. 2017. pp. 57–61.

6. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku informatsiinoho suspilstva v Ukraini. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.05.2013 # 386-r. Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. 2013. # 44. St. 79.

7. Rynok telekomunikatsii, yoho formy ta vlastyvosti. Analitychni materialy Derzhavnoho universytetu telekomunikatsii. URL : http://www.dut.edu.ua/uploads/n_5242_39693430.pdf

8. Mykhalchyshyn N.L. Rehuliuvannia diialnosti pryrodnykh monopolii: Navchalnyi posibnyk. Lviv: TzOV Kompaniia «Manuskrypt», 2009. 200 p.

9. Tanashchuk K.O. Teoretyko-metodolohichni zasady derzhavnoho rehuliuvannia taryfoutvorennia v sferi telekomunikatsii. Dysertatsiia 2019.

10. Official Journal of the European Union. Legislation. Volume 6117, December 2018. URL: https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2018:321:FULL&from=EN.

11. Pro telekomunikatsii: Zakon Ukrainy vid 18.11.2003 r. # 1280-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1280-15/page5.

12. Pro Osnovni zasady rozvytku informatsiinoho suspilstva v Ukraini na 2007-2015 roky: Zakon Ukrainy vid 09.01.2007 r. # 537-16. Data onovlennia: 09.01.2007 r. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16.

13. Pro doktrynu informatsiinoi bezpeky Ukrainy: Ukaz prezydenta Ukrainy vid 08.07.2009 r. # 514/2009. Data onovlennia: 30.06.2014 r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514/2009.

14. Pro tsiny i tsinoutvorennia: Zakon Ukrainy vid 21.06.2012 r. # 5007-VI. Data onovlennia: 19.10.2017 r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.

Dymenko Ruslan
PhD in Economic sciences,
Associate Professor Without Tenure,
Head of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities
State University of Telecommunications

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE FORMATION OF PRICING STRATEGY IN THE TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY

The development of the telecommunications market indicates the specific features of its formation, which are manifested in the combination of services based on traditional and new telecommunications technologies, and the corresponding consumer preferences in their choice. The latter are manifested for a large part of the population in government support for demand, especially in conditions of low consumer incomes and high cost of telecommunications services. However, taking into account current trends in the substitution of telecommunications services requires a systematic assessment of their possible replacement with the acquisition of an important price for goods. The activities of leading domestic telecommunications companies are based on modern methods of competition, one of which is an effective pricing management mechanism.

Given the fact that in modern conditions there is an intensification of competition in all segments of the telecommunications services market, there is a need to master methods of forming effective pricing policy by domestic enterprises, which contributes to the balance of supply and demand and increase business

profitability. Currently, the role of pricing policy in enterprises is growing significantly, due to increased competition and intensification of the consumerist movement. At the same time, the importance of management decisions regarding pricing is growing, as prices significantly affect the final results of operations and the market position of the enterprise. At the same time, the pricing policy of domestic enterprises is mostly not implemented systematically and unqualified.

Formulation of the problem. In the conditions of aggressive behavior of the external environment of the country, it is of strategic importance to develop an adequate state information and communication policy, which is able to quickly confront external threats. The issue of priority directions of state policy in the sphere of information society formation in the macroeconomic environment requires special attention, since rational and substantiated separation directs research, activity of relevant institutions to regulate priority spheres of the national space of the country, as well as implementation strategies to implement the key provisions of the state information and communication policy.

The purpose of the article is to determine the legal foundations of state policy in the field of information society, as well as to characterize the current state of implementation of state policy in this field and to identify the main directions of its improvement, taking into account the leading development trends.

Conclusion. Therefore, solutions to global, international, national, interregional and national problems cannot fail to take into account the state of the information and communication environment and its impact on all spheres of public life in the national space. Globalization of open computer and telecommunication networks, rapid growth of the global market of information and communication technologies, products and services, formation of international as well as European, information and communication space, create preconditions for violation of traditional mechanisms of ensuring the sovereignty of the country, form a significant impact on other elements statehood and national regulatory systems. The importance of international (European) regulatory mechanisms enhances the role of the moral component in the institutional regulation of information and communication relations in national society, which is combined with socio-economic and other methods of influencing these relations. Current trends should also be taken into account when defining policy objectives in terms of the development of information and communication regulatory support and its separate areas or segments.

АУДИТ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ІНЖИНІРИНГУ
AUDIT OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS OF ENGINEERING ENTERPRISES

УДК 65.014.1

Гуцалюк О.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнський національний
технічний університет
Головіна О.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічного управління
та менеджменту природоохоронної
діяльності
Одеський державний екологічний
університет

Проведено аналіз методичного забезпечення аудиту систем управління якістю. Розглянуто аудит, як систематичний, незалежний і задокументований процес. Обґрунтовано виконання критеріїв аудиту відповідно до документації системи якості та стандарту ISO 9001. Наведено основні принципи формування систем управління якістю. Представлено класифікацію видів контролю в системі управління якістю. Виявлено основні проблеми внутрішніх аудитів систем управління якістю підприємств, що пов'язані з формальним підходом до їхнього проведення та визначено негативні наслідки цього для компаній щодо ведення бізнесу. Здійснена об'єктивна оцінка і надано пропозиції щодо поліпшення діючої системи управління якістю підприємств, зокрема на підприємствах сфери інжинірингу. Запропоновано застосовування причинно-наслідкової діаграми Ісікави в поєднанні з аналізом Парето з метою компетентного підходу до усунення невідповідностей системи управління якістю інжинірингового підприємства, виявлених у процесі проведення внутрішніх аудитів.

Ключові слова: *аудит систем управління якістю, внутрішній аудит, міжнародний стандарт ISO 9001, види контролю, бізнес-процеси, методи управління.*

Проведен анализ методического обеспечения аудита систем управления качеством. Рассмотрены аудит, как систематический, независимый и документированный процесс. Обоснованно выполнения критериев аудита в соответствии с документацией системы качества и стандарта ISO 9001. Приведены основные принципы формирования систем управления качеством. Представлена классификация видов контроля в системе управления качеством. Выявлены основные проблемы внутренних аудитов систем управления качеством предприятий, связанные с формальным подходом к их проведению и определены негативные последствия этого для компаний по ведению бизнеса. Осуществлена объективная оценка и даны предложения по улучшению действующей системы управления качеством предприятий, в частности на предприятиях сферы инжиниринга. Предложено применение причинно-следственной диаграммы Исикавы в сочетании с анализом Парето с целью компетентного подхода к устранению несоответствий системы управления качеством инжинирингового предприятия, выявленных в процессе проведения внутренних аудитов.

Ключевые слова: *аудит систем управления качеством, внутренний аудит, международный стандарт ISO 9001, виды контроля, бизнес-процессы, методы управления.*

The analysis of methodical maintenance of audit of quality management systems is carried out. Audit is considered as a systematic, independent and documented process. The fulfillment of audit criteria in accordance with the documentation of the quality system and the ISO 9001 standard is substantiated. The basic principles of formation of quality management systems are given. The classification of types of control in the quality management system is presented. The main problems of internal audits of quality management systems of enterprises related to the formal approach to their implementation have been identified and the negative consequences of this for companies on doing business have been identified. An objective assessment was made and proposals were made to improve the existing quality management system of enterprises, in particular in engineering enterprises. It is proposed to use the causal diagram of Ishikawa in combination with Pareto analysis in order to competently approach the elimination of inconsistencies in the quality management system of the engineering enterprise, identified in the process of conducting internal audits. A documented procedure should be developed to determine responsibilities and requirements for planning and conducting audits, drawing up protocols and reporting results, and keeping records of audits and their results. Management responsible for the site being audited should ensure that any necessary adjustments are made immediately to eliminate the identified nonconformities, as well as corrective actions to eliminate their causes. Follow-up is required to review the measures taken and report on their results. As mentioned earlier, ISO 9001 contains recommendations for auditing quality management systems. Fundamental are the principles of integrated quality management, which are as follows: product quality is not a specific separate function of only technical and special units, and a versatile process that covers all divisions of the company and its customers and suppliers, is a way to manage the organization; quality improvement should be provided at the stages of marketing, design, production and maintenance of products; constant quality improvement requires the use of new technologies; Proper quality can only be achieved when a clearly customer-oriented quality management system is in place. In the practical part of the audit of quality management systems, attention should be paid to solving the problems of eliminating the identified defects and correcting discrepancies, which involves the implementation of certain costs.

Key words: *audit of quality management systems, internal audit, international standard ISO 9001, types of control, business processes, management methods.*

Постановка проблеми. Аудит систем управління якістю, як суттєвий елемент системи внутрішнього контролю або механізм самоконтролю діяльності організації є надзвичайно важливим. Завданням такого аудиту є допомога організації в результативному виконанні своїх обов'язків і призначень, визначення слабких місць, проблем взаємодії різних ділянок роботи, можливостей для поліпшення процесів, потреби в навчанні персоналу тощо.

Потрібно однозначно розуміти, що метою проведення подібних аудитів є не пошук винних чи виявлення невідповідностей, а пошук відповідностей у діяльності виконавчих органів чи структурних підрозділів. І лише якщо внаслідок детального вивчення питання, на підставі фактів, визначено наявність невідповідності (передусім системної) – необхідне проведення глибокого аналізу для усунення її та причини появи, а також запобігання можливості повторного виникнення.

За визначенням, аудит – це систематичний, незалежний і задокументований процес отримання доказів аудиту та об'єктивного їх оцінювання для визначення ступеня виконання критеріїв аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в дослідження питань щодо аудитів систем управління якістю внесли такі вчені як Ю. Верига, З. Гуцайлюк, Г. Давидов, О. Петрик,

В. Рудницький, Л. Траченко. Пошуками шляхів підвищення ефективності та якості внутрішнього аудиту в системі управлінських рішень займалися західні автори: Р. Адамс, А. Аренс, Р. Монгомері, Дж. Робертсон, О. Сухачова. Проте у працях вищезгаданих науковців недостатньо акцентовано увагу на методології проведення внутрішніх аудиторських перевірок систем управління якістю на основі процесного підходу, який є складовою управлінського аудиту.

Постановка завдання. В контексті даного дослідження основана мета полягає у комплексному розгляді аудиту систем управління якістю, зокрема на прикладі підприємств сфери інжинірингу. Результатами таких аудитів мають бути об'єктивна оцінка і пропозиції щодо поліпшення діючої системи управління якістю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У чому полягає суть визначення аудиту систем управління якістю? Систематичний, тому що повинна бути визначена періодичність його проведення. Незалежний, тому що аудитор не може перевіряти свою роботу і свого підрозділу. Задокументований, тому що треба розробити та затвердити процедуру його проведення. Отримання доказів аудиту – означає зафіксувати записи, факти і інформацію, які підтверджують функціонування системи якості.

Виконання критеріїв аудиту означає перевірку, чи виконуються вимоги щодо: політики якості, законодавчих або нормативно-правових документів, документації системи якості, стандарту ISO 9001 тощо. Відповідно до вимог стандарту ISO 9001 (п. 8.2.2 Внутрішній аудит) організація повинна розробити та затвердити задокументовану процедуру здійснення внутрішнього аудиту та проводити його в заплановані проміжки часу, щоб встановити:

а) чи відповідає система управління якістю запланованим заходам, вимогам стандарту та вимогам до системи управління якістю, установленим організацією;

б) чи результативно її запровадили та підтримують.

Програму аудиту потрібно планувати з урахуванням статусу та важливості процесів і ділянок, що підлягають аудиту, а також результатів попередніх аудитів. Слід визначити критерії аудиту, об'єм аудиту, періодичність і методи проведення аудиту. Вибір аудиторів і проведення аудитів мають забезпечувати об'єктивність і неупередженість процесу аудиту. Аудитори не повинні здійснювати аудит своєї роботи.

Потрібно розробити задокументовану процедуру, щоб визначати відповідальність і вимоги щодо планування та проведення аудитів, складання протоколів і звітування про результати, а також вести протоколи аудитів і їх результатів.

Керівництво, відповідальне за ділянку, аудит якої проводять, повинне забезпечити невідкладне запровадження будь-яких необхідних коригувань для усунення виявлених невідповідностей, а також коригувальних дій для усунення їх причин. Потрібно, щоб подальші дії охоплювали перевірку вжитих заходів і звітування про його результати. Як уже згадувалося раніше, ISO 9001 містить рекомендації щодо проведення аудиту систем управління якістю.

Основними методами збору інформації при проведенні внутрішніх аудитів є:

аналіз документації системи якості;

спостереження за роботою посадових осіб;

бесіда з посадовими особами;

будь-яка комбінація вищезазначених методів.

На етапі впровадження та розвитку системи управління якістю проведення внутрішніх аудитів забезпечує підтримку і подальший розвиток системи. В подальшому, коли система впроваджена, внутрішні аудити стають потужним інструментом, перш за все для керівників процесів, які під час проведення їх можуть використовувати висококваліфіковані кадри і потенціал експертів-аудиторів для проведення аналізу відповідності чи причин невідповідностей та розробки заходів для усунення проблем у своєму процесі.

Бажано у склад групи внутрішніх аудиторів для аудиту певних процесів включати посадових осіб із суміжних процесів чи процесів-споживачів цього процесу. Аудиторська група у такому складі має більше шансів виявити проблеми (невідповідності) та надати рекомендації з усунення причин виникнення проблем.

У процесі розробки процедури щодо проведення аудитів варто врахувати рекомендації стандарту ISO 19011, а саме:

1. Визначення переліку посадових осіб, яких треба затвердити як внутрішніх аудиторів, та потребу у проведенні періодичних навчань для них.

2. Порядок планування проведення аудитів, розробки програми.

3. Порядок визначення потреби проведення позапланових внутрішніх аудитів.

4. Порядок формування групи аудиторів і плану проведення аудиту.

5. Порядок підготовки до проведення внутрішнього аудиту.

6. Порядок проведення внутрішнього аудиту.

7. Порядок оформлення звіту щодо внутрішнього аудиту.

8. Порядок дій після аудиту.

9. Аналіз виконання програми аудиту, коригувальних та запобіжних дій.

Важливо і необхідно періодично проводити навчання та оцінювання знань внутрішніх аудиторів для забезпечення підтримки їх компетентності, яку вимагає стандарт ISO 9001.

Стандартом ISO 9001 (п. 8.3. Управління невідповідною продукцією) визначено, що організація повинна розробити та затвердити задокументовану процедуру щодо управління невідповідною продукцією (послугою), тобто забезпечувати ідентифікацію та управління послугою, яка не відповідає встановленим до неї вимогам, щоб запобігти її непередбаченому наданню. В процедурі треба визначати засоби управління, а також пов'язані з ними відповідальність і повноваження стосовно розпоряджання невідповідною послугою.

Щодо невідповідної послуги організація повинна виконати одну чи кілька з наведених нижче дій:

а) вжити заходів для усунення виявленої невідповідності;

б) надати дозвіл на використання невідповідної послуги, надання або приймання за наявності позитивного рішення, яке ухвалила відповідна повноважна особа чи замовник;

в) вжити заходів для недопущення початково передбаченого використання чи застосування невідповідної послуги;

г) вжити заходів відповідно до наслідків (або потенційно можливих наслідків) невідповідності, якщо невідповідну послугу виявлено після її постачання чи після початку її використання.

Якщо невідповідну послугу виправлено, слід повторно її перевірити для доведення відповідності вимогам. Потрібно вести записи стосовно характеру невідповідностей, а також будь-яких подальших виконуваних дій, зокрема отриманих дозволів на поступки.

Згідно з вимогами стандарту повинна бути розроблена задокументована процедура для:

ідентифікації послуг, які не відповідають встановленим вимогам;

управління невідповідними послугами для запобігання їх надання;

визначення управлінських дій, відповідальності та повноважень щодо поводження з невідповідними послугами;

забезпечення реєстрації невідповідних послуг та прийнятих відповідних рішень.

Ідентифікація невідповідностей при наданні послуг відбувається шляхом порівняння вимог до надання послуг, які встановлюють визначені вище джерела, до тих, які фактично надаються органом місцевого самоврядування.

Основними джерелами виявлення інформації про невідповідні послуги є:

1. Звернення або скарги замовників.

2. Інформація від посадових осіб органу місцевого самоврядування.

3. Акти перевірки уповноваженими органами діяльності органу місцевого самоврядування.

4. Результати внутрішніх і зовнішніх аудитів.

5. Результати аналізування керівництвом системи якості.

Невідповідності повинні бути підтверджені компетентними особами. Інформація про невідповідність, що надійшла з будь-якого джерела, реєструється тільки за наявності доказів.

Якщо невідповідність стосується надання послуги замовнику, то керівництво має здійснити одну з таких дій:

прийняття невідповідної послуги без змін;

повторне надання послуги, коли послуга вже була надана з певними невідповідностями;

доопрацювання невідповідної послуги через проведення коригувальних або запобіжних дій і призупинення її надання;

відмову від надання послуги.

Для прийняття одного з таких рішень і визначення управлінських дій, відповідальності та повноважень щодо поводження з невідповідними послугами, на підприємствах повинні бути визначені відповідальні посадові особи: директор чи його заступники або керівники структурних підрозділів.

Якщо відповідальна посадова особа приймає рішення про те, що невідповідності при наданні послуг замовнику немає, тоді заявнику надається обґрунтована відповідь щодо цього.

Якщо відповідальна посадова особа приймає рішення про те, що невідповідність при наданні послуги замовнику мала місце, тоді ця послуга повинна бути надана повторно з усуненням цієї невідповідності.

При потребі доопрацювання невідповідної послуги відповідальна посадова особа приймає рішення про призупинення її надання та внесення змін у документи, які регламентують надання послуги. Внесення змін у документи відбувається відповідно до визначеної процедури.

У разі підтвердження неможливості в подальшому надання такої послуги, відповідальна посадова особа приймає рішення про припинення її надання, яке доводиться до відома всіх причетних. З реєстру послуг вилучається така послуга, а інформаційна і технологічна картки вилучаються згідно з визначеною процедурою.

У всіх випадках особі, яка виявила невідповідність при наданні послуги, надається відповідь відповідно до чинного законодавства.

Для управління виявленими невідповідними послугами (невідповідностями) повинні бути визначені відповідальні посадові особи, які мають реєструвати невідповідні послуги (невідповідності), аналізувати причини невідповідності, приймати відповідні рішення та виконувати коригувальні і/або запобіжні дії, які теж повинні реєструватися.

Аналіз причини виникнення невідповідностей необхідно доводити до відома всіх причетних шляхом обговорення на нарадах різних рівнів чи іншими способами для уникнення повторного їх виникнення. Важливим є прогнозування виник-

нення невідповідностей для запобігання їх у майбутньому.

Принципи управління якістю є фундаментальними засадами та ідеями, що лежать в основі побудови та функціонування управління якістю. Принципи визначають механізм побудови системи управління якістю, допомагають усвідомити ДСТУ ISO 9001-2016, оцінюють діючу систему управління.

Згідно стандарту, побудова систем управління якістю ґрунтується на таких основних принципах:

1) орієнтація на споживача (замовника);
2) лідерство;
3) залучення працівників;
4) процесний підхід;
5) системний підхід до управління;
6) постійне поліпшення та удосконалення;
7) прийняття рішень на підставі фактів;
8) взаємовигідні стосунки з постачальниками (табл. 1).

Слід зазначити, що принципи управління якістю слід застосовувати постійно в процесі виробництва продукції, зважаючи на їх спрямованість на покращення діяльності підприємства та підвищення якості.

Фундаментальними залишаються принципи комплексного управління якості, які полягають у такому: якість продукції – це не специфічна відокремлена функція тільки технічних і спеціальних підрозділів, а різнобічний процес, що охоплює всі підрозділи компанії, а також її споживачів та постачальників, це спосіб управління організацією; підвищення якості має забезпечуватися на етапах маркетингу, проектноконструкторських робіт, виробництва й технічного обслуговування виробів; постійне поліпшення якості потребує застосування нових технологій; належної якості можна домогтися тільки тоді, коли створено чітко орієнтовану на споживача систему управління якістю.

В практичній частині аудиту систем управління якістю треба приділяти увагу розв'язанню проблем усунення виявлених дефектів та виправлення невідповідностей, що передбачає здійснення певних витрат [9].

Рівень витрат на контроль якості та його загальна ефективність істотно залежить від обґрунтованого вибору і застосування тих або інших методів (видів) здійснення. З досліджених видів технічного контролю найбільш ефективними виокремлюють:

за впливом на перебіг технологічного процесу – активний;

за використовуваними засобами – автоматизований;

за організаційною формою – статистичний.

На підприємствах для ефективності підвищення якості продукції керівник підприємства здійснює: мотиваційні способи; сувору перевірку якості продукції; перевірку та оцінювання результатів дій працівників; контролює строки виконання замовлень та послідовність виконання операцій.

Витрати, пов'язані з контрольними заходами, розподіляються на витрати за окремими видами усунення дефектів.

До основних категорій витрат на якість, які рекомендуються МС ISO, відносяться:

1. Витрати на попереджувальні дії, які включають операції, пов'язані з дослідженням, попередженням та зменшенням дефектів і відмов. В цю групу входять витрати на: навчання та підготовку персоналу в системі менеджменту якості; інформаційне забезпечення управління якістю; проведення внутрішнього аудиту якості; планування якості.

2. Витрати на оцінювання та контроль якості, які включають витрати на виявлення невідповідностей, помилок та дефектів продукції, зокрема, витрати на оцінку рівня якості, функціонування служб контролю та метрологічного забезпе-

Таблиця 1

Основні принципи формування систем управління якістю

1	2	3	4
Орієнтація на споживача (замовника) – керівництво має розуміти дійсні та майбутні потреби споживачів, задовольняти їх вимоги	*Лідерство* – керівник організації визначає напрями та цілі діяльності, створюють сприятливе середовище для досягнення цілей	*Залучення працівників* – персонал є основою підприємства і повне залучення їх можливостей сприяє досягненню цілей і завдань	*Процесний підхід* – система управління якістю будується на основі управління процесами підготовки виробництва та надання послуг
5	**6**	**7**	**8**
Системний підхід до управління – ідентифікація, розуміння та управління системою взаємозалежних процесів за їх внеском в досягнення встановлених цілей та завдань	*Постійне поліпшення та удосконалення* – є стратегічною метою діяльності організації	*Прийняття рішень на підставі фактів* – ефективні рішення базуються на логічному аналізі і раціональній оцінці інформації та порівнюваних даних	*Взаємовигідні стосунки з постачальниками* – посилюють можливості обох сторін у створенні цінності послуги

Джерело: узагальнено авторами на основі [6]

чення, вхідного та заключного контролю; випробування.

3. Витрати на усунення дефектів, виявлених в процесі виробництва. Це внутрішні витрати, пов'язані з внутрішніми відмовами, усуненням невідповідностей та браку, переробкою бракованих виробів.

4. Витрати на усунення дефектів, виявлених у споживача.

Вони виникають поза межами організації і пов'язані з експлуатацією товару. Це додаткові витрати виробника на гарантійні зобов'язання, заміну виробу, роботу зі скаргами споживачів, поверненням продукції.

В узагальненому виді їх можна згрупувати в два блоки: витрати на досягнення відповідності якості (витрати відповідності), і витрати, пов'язані з невідповідністю щодо якості (витрати невідповідності).

Витрати відповідності можна розглядати як інвестиції в якість продукції, які включають витрати на попередження виникнення дефектів та оцінку і контроль якості (або інспекцію якості) [10]. Витрати невідповідності спрямовані на усунення виявлених дефектів під час виробництва продукції та їх експлуатації, і можуть розглядатися як внутрішні і зовнішні втрати підприємства.

Під час вивчення даного питання варто звернути увагу на методи вибіркового контролю. Всіх їх можна умовно класифікувати за ознаками, наведеними в табл. 2.

Отже, ефективна організація контролю дозволяє значно знизити кількість бракованих виробів та дефектів продукції на всіх стадіях її виробництва. За результатами контролю й аналізу інформації готуються та впроваджуються коригувальні заходи, що завершують цикл управління якістю. Наступний цикл управління повторюється вже на вищому рівні, реалізуючи за циклом Демінга ідею постійного поліпшення результатів діяльності.

Висновки. Аудит систем управління якістю визначається як систематичне й незалежне випробування та оцінювання відповідності діяльності із забезпечення якості та її результатів запланованим заходам, ефективності їх упровадження та досягнення ними цілей. Говорячи про аудит якості, треба мати на увазі, що він буває трьох видів: аудит якості продукції, аудит якості процесу, аудит системи якості. Внутрішній аудит є найвищою формою контролю керівництвом рівня якості як продукції, так і організації і управління виробництвом.

Результати внутрішніх перевірок є основою вхідних даних для аналізу з боку керівництва та дозволяють організації декларувати свою відповідність

Таблиця 2

Класифікація видів контролю в системі управління якістю

Класифікаційна ознака	Вид контролю
1. Залежно від місця організації контролю на тому чи іншому етапі виробництва розрізняють:	*Вхідний контроль* – контроль споживачем сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і готової продукції, які надходять до нього від інших підприємств чи інших дільниць виробництва. Вхідний контроль дає змогу уникнути зниження якості продукції через помилки постачальника, зібрати об'єктивну інформацію про закупівельні матеріали для вибору найбільш прийнятного постачальника чи формулювання додаткових вимог до показників якості матеріалів. *Операційний контроль* – контроль продукції (чи технологічного процесу), який здійснюють після завершення певної виробничої операції. *Приймальний контроль* – це контроль готової продукції після завершення всіх технологічних операцій із її виготовлення, за результатами якого приймають рішення про придатність продукції для постачання чи використання.
2. Залежно від охоплення контрольованої продукції вхідний, операційний і приймальний контроль може бути:	*Суцільний* – рішення про якість контрольованої продукції приймають за результатами перевірки кожної одиниці продукції. *Вибірковий* контроль, за якого рішення про якість контрольованої продукції приймають за результатами перевірки однієї чи кількох вибірок із партії. Для аналізу результатів вибіркового контролю застосовуються методи математичної статистики, що дозволяють, базуючись на обмеженій кількості контрольних перевірок, визначати з потрібним ступенем точності якість партії виробів чи стану технологічного процесу.
3. Під час дослідження однієї або кількох характеристик виробу під впливом сукупності фізичних, хімічних, природних або експлуатаційних факторів проводяться іспити готової продукції, які залежно від цілей контролю поділяються на:	*попередні* – це іспити дослідних (головних) зразків для визначення можливості приймальних іспитів; *приймальні* – іспити дослідних (головних) зразків для визначення можливості їх постановки на виробництво; *приймально-здавальні* – іспити кожного виробу для визначення можливості його постачання замовникові; *періодичні* – іспити, що проводяться один раз на 3-5 років для перевірки стабільності технології виробництва; *типові* – іспити серійних виробів після внесення істотних змін у конструкцію або технологію.

Джерело: узагальнено авторами на основі [7]

ISO 9000. Тому важливим є питання, як правильно запланувати, організувати й провести перевірення, а потім проаналізувати їх результати. В залежності від характеру невідповідності, її можливих наслідків, можливості її виправлення може бути прийняте одне з наступних рішень: виправлення невідповідної продукції з метою приведення до вимог стандарту або споживача; повторне виробництво; прийняття невідповідної продукції без змін, можливо, після узгодження зі споживачами (наприклад, зниження ціни, надання гарантій); відмова від виробництва. За підсумками аудиту і аналізу даних приймаються рішення про поліпшування процесу виробництва продукції та підвищення її якісних параметрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глудкин О.П. Всеобщее управление качеством. Total Quality Management.(TQM) : монография. Москва : Телеком, 2001. 599 с.

2. Лисенко О.М. Системи управління якістю: особливості впровадження згідно з. новою версією стандарту ISO 9001. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент*. 2016. № 1. С. 27–34

3. Скрипко Л.Е. Построение процессных моделей менеджмента качества на основе требований ИСО 9001:2000. URL: http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/237.pdf.

4. Траченко Л.А. Системи управління якістю підприємств сфери інжинірингу: монографія. Одеса : ОНЕУ, 2019. 378 с.

5. Шуляр Р.В. Інструменти оцінювання ефективності, гнучкості та адаптивності управління якістю підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика.* 2016. № 846. С. 185–190.

6. ДСТУ ISO 9000:2016 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT). URL: http://www.uaq.org.ua/.

7. ISO 9000:2015. «Quality management system – Fundamentals and vocabulary» URL: http://www.iso.org.

8. ISO 19011:2018 Guidelines for auditing management systems. URL: https://www.iso.org/ru/standard/70017.html.

9. Nazarova, K., Hordopolov, V., Kopotiienko, T., Miniailo, V., Koval, V., & Diachenko, Y. Audit in the state economic security system. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2019. 41(3). pp. 419-430.

10. Управління інвестиціями та капіталізацією в контексті економічної безпеки: монографія / Я.П. Квач, В.В. Коваль, О.В. Слободянюк та ін.; заг. ред. Я.П. Квач. Одеса: Друкарський дім, 2018. 188 с.

REFERENCES:

1. Hludkyn O.P. (2001) Vseobshchee upravlenye kachestvom. Total Quality Management. (TQM) : monohrafyia. Moskva : Telekom. 599 s. (in Russian).

2. Lysenko O.M. (2016) Systemy upravlinnia yakistiu: osoblyvosti vprovadzhennia zghidno z novoiu versiieiu standartu ISO 9001 [Quality management systems: features of implementation according to. new version of ISO 9001]. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu. Seriia : Ekonomika i menedzhment.* Vol 1. pp. 27–34. (in Ukrainian).

3. Skrypko L.E. Postroenye protsessnkh modelei menedzhmenta kachestva na osnove trebovanyi YSO 9001:2000. URL: http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/237.pdf. (in Russian).

4. Trachenko L.A. (2019) Systemy upravlinnia yakistiu pidpryiemstv sfery inzhynirynhu : monohrafiia. Odesa : ONEU, 2019. 378 s. (in Ukrainian).

5. Shuliar R.V. (2016) Instrumenty otsiniuvannia efektyvnosti, hnuchkosti ta adaptyvnosti upravlinnia yakistiu pidpryiemstv [Tools for assessing the effectiveness, flexibility and adaptability of enterprise quality management]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Lohistyka.* Vol. 846. pp. 185–190. (in Ukrainian).

6. DSTU ISO 9000:2016 Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2005, IDT). URL: http://www.uaq.org.ua/. (in Ukrainian).

7. ISO 9000:2015. «Quality management system – Fundamentals and vocabulary» URL: http://www.iso.org. (in English).

8. ISO 19011:2018 Guidelines for auditing management systems. URL: https://www.iso.org/ru/standard/70017.html.

9. Nazarova, K., Hordopolov, V., Kopotiienko, T., Miniailo, V., Koval, V., & Diachenko, Y. (2019). Audit in the state economic security system. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, 41(3), 419-430.

10. Management of investments and capitalization in the context of economic security: a monograph / Ya.P. Kvach, VV Koval, OV Slobodyanyuk and others. Odessa, 2018. 188 p.

Hutsaliuk Oleksii
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics, Management and Business
Central Ukrainian National Technical University
Holovina Olesia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public Administration
and Environmental Management
Odessa State Ecological University

AUDIT OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS OF ENGINEERING ENTERPRISES

In the context of this study, the main goal is to comprehensively consider the audit of quality management systems, in particular on the example of engineering companies. The results of such audits should be an objective assessment and suggestions for improving the existing quality management system of enterprises.

Audit of quality management systems, as an essential element of the internal control system or a mechanism of self-control of the organization is extremely important. The purpose of such an audit is to assist the organization in the effective performance of its responsibilities and appointments, identify weaknesses, problems of interaction between different areas of work, opportunities to improve processes, the need for staff training, and so on.

It should be clearly understood that the purpose of such audits is not to find the culprits or identify inconsistencies, but to find matches in the activities of executive bodies or departments. And only if, as a result of a detailed study of the issue, on the basis of facts, the presence of inconsistency (especially systemic) is determined – it is necessary to conduct an in-depth analysis to eliminate it and the cause, as well as to prevent recurrence.

Fulfillment of audit criteria means checking whether the requirements for: quality policy, legislative or regulatory documents, quality system documentation, ISO 9001 standard, etc. are met. In accordance with the requirements of ISO 9001 (paragraph 8.2.2 Internal Audit), the organization must develop and approve a documented internal audit procedure and conduct it at scheduled intervals to establish.

Effective control allows to significantly reduce the number of defective products and product defects at all stages of its production. Based on the results of control and analysis of information, corrective measures are prepared and implemented, which complete the quality management cycle. The next cycle of management is repeated at the highest level, implementing the idea of continuous improvement of performance over the Deming cycle.

The audit of quality management systems is defined as a systematic and independent testing and assessment of the compliance of quality assurance activities and their results with the planned activities, the effectiveness of their implementation and achievement of their goals. Speaking of quality audit, it should be borne in mind that it comes in three types: product quality audit, process quality audit, quality system audit. Internal audit is the highest form of management control over the level of quality of both products and the organization and management of production.

The results of internal audits are the basis for input for management analysis and allow the organization to declare its compliance with ISO 9000. Therefore, it is important to properly plan, organize and conduct audits, and then analyze their results. Depending on the nature of the non-conformity, its possible consequences, the possibility of its correction, one of the following decisions may be made: correction of non-conforming products in order to bring them into line with the requirements of the standard or the consumer; re-production; acceptance of non-compliant products without changes, possibly after consultation with consumers (for example, price reduction, provision of guarantees); refusal of production. Based on the results of audit and data analysis, decisions are made to improve the production process and increase its quality parameters.

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

CURRENT STATE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY AS A COMPONENT OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

УДК 336.1

Соломонова Л.В.
здобувач
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Проаналізовані інтегральні показники кожного елемента фінансової безпеки, а саме: банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, бюджетна безпека, грошово-кредитна безпека, валютна безпека, боргова безпека. По кожному показнику зроблено висновки щодо їх потенційних проблем і загроз згідно національної безпеки України. Зроблено висновки, що вітчизняна банківська система перебуває під впливом внутрішніх політичних та економічних криз, спостерігається зростання частки простроченої заборгованості за кредитами, а ліквідація понад 90 комерційних банків призвела до зростання частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків; страховий сегмент фінансового ринку має негативні тенденції; рівень безпеки небанківського фінансового сектору України є критичним, створюючи додаткові загрози для всієї фінансової системи України та робить її незахищеною перед глобальними ризиками; високий рівень дефіциту державного бюджету спричиняє проблеми в сфері бюджетної та фінансової безпеки; золотовалютні резерви України становлять межу достатності резервів.

Ключові слова: *фінансово-економічної безпека, національна безпека, банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, бюджетна безпека, грошово-кредитна безпека, валютна безпека, боргова безпека.*

Проанализированы интегральные показатели каждого элемента финансовой безопасности, а именно: банковская безопасность, безопасность небанковского финансового рынка, бюджетная безопасность, денежно-кредитная безопасность, валютная безопасность, долговая безопасность. По каждому показателю сделаны выводы относительно их потенциальных проблем и угроз по национальной безопасности Украины. Сделаны выводы, что отечественная банковская система находится под влиянием внутренних политических и экономических кризисов, наблюдается рост доли просроченной задолженности по кредитам, а ликвидация более 90 коммерческих банков привела к росту доли иностранного капитала в уставном капитале банков; страховой сегмент рынка имеет негативные тенденции; уровень безопасности небанковского финансового сектора Украины является критическим, создавая дополнительные угрозы для всей финансовой системы Украины и делает ее незащищенной перед глобальными рисками; высокий уровень дефицита государственного бюджета вызывает проблемы в сфере бюджетной и финансовой безопасности; золотовалютные резервы Украины составляют границу достаточности резервов.

Ключевые слова: *финансово-экономическая безопасность, национальная безопасность, банковская безопасность, безопасность небанковского финансового рынка, бюджетная безопасность, денежно-кредитная безопасность, валютная безопасность, долговая безопасность.*

The concept of financial and economic security, as a component of national security of Ukraine, is aimed at identifying and eliminating problems and potential threats, hindering the provision of price and financial stability. The integrated indicators of each element of financial security are analyzed according to the methodological recommendations of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, namely: banking security, security of non-banking financial market, budget security, monetary security, currency security, debt security. Conclusions were made on each indicator regarding their potential problems and threats to Ukraine's national security. The domestic banking system has been and is under the influence of domestic political and economic crises, the share of overdue loans is growing, and the liquidation of more than 90 commercial banks has led to an increase in the share of foreign capital in banks' authorized capital rather than an increase in foreign investment. The insurance segment of the financial market has negative trends because the level of insurance penetration had a clear tendency to decrease, and the density of insurance increased due to the natural decrease of the population, which leads to a reduction in the investment potential of insurers; The level of security of Ukraine's non-banking financial sector is critical, creating additional threats to Ukraine's entire financial system and making it vulnerable to global risks. Domestic monetary policy is inefficient, does not create monetary conditions for internal balance and optimal inflation, does not provide financial and price stability; the high level of the state budget deficit causes problems in the field of budgetary and financial security; Ukraine's gold and foreign exchange reserves are the limit of reserve adequacy; the wrong policy of the National Bank of Ukraine leads to the unnatural strengthening of the national currency.

Key words: *financial and economic security, national security, banking security, security of non-bank financial market, budget security, monetary security, currency security, debt security.*

Постановка проблеми. Важливим процесом розвитку економіки XXI ст. є глобалізація, яка використовується і у фінансово-економічній сфері, що несе в собі як нові можливості, так і нові загрози щодо національного суверенітету, фінансових можливостей держави. «Концепція фінансової безпеки спрямована на виявлення та усунення проблем і загроз, що заважають забезпеченню цінової та фінансової стабільності і, як наслідок, гальмують проведення структурних реформ у національній економіці» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансової безпеки, механізми формування і забезпечення фінансової безпеки все частіше привертають увагу таких науковців, як О. Гудзовата [2], А. Кулінська [3], О. Кузенко [4], О. Мелих [5], В. Аллен, Г. Вуд, Г. Костер, Дж. Хейкер, М. Шлезінгер та ін. Оцінкою та аналізом макроекономічної, боргової, бюджетної, грошово-кредитної та валютної безпеку України займалися такі вчені, як О. Есманов [6], Ю. Паночишину [7]. З. Варналієм охарактеризовано особливості соці-

ально-економічного розвитку країни в умовах обслуговування фінансових зобов'язань [8]. Але в сьогоденні відсутнє комплексне оцінювання рівня фінансової безпеки України та аналіз її показників в умовах глобалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану фінансово-економічної безпека як складової національної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека є ключовою складовою не лише економічної, а й національної безпеки країни. Фінансова безпека не є однорідною – вона складається із груп множин, серед яких: банківська, бюджетна, грошово-кредитна, валютна, боргова, безпека небанківського фінансового сектору [1-8].

Фінансова безпека є ключовою складовою її економічної безпеки, особливо на сучасному етапі розвитку світового господарства. На неї впливають як внутрішні так і зовнішні фактори. За висновками З. Варналій [8] «…присутність внутрішніх факторів пов'язують із організаційно-правовою, адміністративною та Інституційною незавершеністю реформування фінансово-кредитної сфери, політичною нестабільністю. Зовнішніми вважаються такі фактори як невизначеність держави в сучасному геополітичному просторі, її непричетність до інтеграційних процесів; обмежений доступ до закордонних фінансових ринків, безконтрольне накопичення зовнішньої заборгованості. Факторами, що формують загрози фінансовій безпеці держави, також є динаміка сальдо торгового та платіжного балансу і значна залежність від експортно-імпортної діяльності; втручання міжнародних фінансових організацій у внутрішні справи держави; вплив світових фінансових криз на фінансову систему держави.

Розроблення методологічних засад оцінювання рівня фінансової безпеки у 2003 р. зробили фахівців Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України. Їх методика передбачала розрахунок 22 показників економічної безпеки та їх порівняння. Але інтегральний показник та його розрахунок щодо економічної та фінансової безпеки не передбачений [9]. Тому нині для розрахунку інтегрального показника рівня фінансової безпеки України використовуються Методичні рекомендації, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [1].

У Методичних рекомендаціях, затверджених наказом № 1277 Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р., визначається перелік основних індикаторів стану фінансової безпеки України, їхні порогові значення, а також алгоритм розрахунку інтегрального індексу фінансової безпеки. Таких індикаторів передбачено 32, а розрахунок інтегрального індексу фінансової безпеки здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, які визначено шляхом експертного оцінювання [10].

Інтегральні показники кожного елемента фінансової безпеки за методичними рекомендаціями Міністерства економічного розвитку та торгівлі України – це банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, бюджетна безпека, грошово-кредитна безпека, валютна безпека, боргова безпека, інтегральний показник фінансової безпеки [11; 12].

Банківська система є ключовою в вітчизняній фінансовій системі. Тому і розпочнемо дослідження сучасного стану фінансової безпеки України з аналізу та оцінки рівня банківської безпеки (табл. 1).

Протягом 2015-2018 років «вітчизняна банківська система перебувала під впливом внутрішніх політичних та економічних криз, негативних наслідків фінансової кризи. Внаслідок можна спо-

Таблиця 1

Індикатори та оцінка рівня банківської безпеки України у 2015-2018 роках

Показники	Роки			
	2015	2016	2017	2018
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	12,41**	13,61**	22,21**	25,89**
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	168,65**	134,50	109,36*	117,04*
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	43,3**	48,84**	49,61**	50,02**
Співвідношення довгострокових кредитів та депозитів, разів	3,89**	4,13**	3,28**	3,76**
Рентабельність активів, %	-5,46*	-12,60**	-1,93**	1,69
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	92,87*	92,09*	98,37*	93,52*
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	53,62**	55,63**	56,21**	59,97**

** – оптимальний стан;*

*** – критичний стан.*

Джерело: згруповано автором за даними [13]

стерігати зростання частки простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів. Цей індикатор протягом всього періоду знаходився в критичній зоні, що окрім додаткових ризиків для банку, призводило відволікання у банків коштів на формування обов'язкових резервів за цими незадовільними активами – лише за період в три роки з 2014 року обсяги резервів та сум відрахувань для відшкодування можливих утрат за кредитними операціями зросли у понад 4 рази: з 131252 млн. грн. у 2014 році до 516985 млн. грн. по результатах 2016 року» [13; 14]. Зниження якості кредитного портфеля та відволікання коштів призвело до погіршення показників рентабельності активів банківських установ.

«Зважаючи на негативні тенденції у вітчизняній економіці, найбільший прибуток банківські установи отримують не від кредитування, а від обслуговування клієнтів, здійснення маржинальних операцій на міжбанківському та валютному ринках, тобто є короткостроковою і доволі мінливою, не стабільною» [11; 12].

Зауважимо, що ліквідація та виведення з ринку НБУ понад 90 комерційних банків призвела до зростання частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків, а не збільшення обсягу іноземних інвестицій в вітчизняну банківську систему [14]. Таким чином, можна із впевненістю говорити про критичний рівень банківської безпеки України.

Проаналізуємо наступний показник – це «Безпека небанківського фінансового ринку», вплив якого на фінансову безпеку є доволі суттєвим і який також тривалий час перебуває під впливом негативних явищ, загроз та факторів зовнішнього та внутрішнього походження (табл. 2).

З таблиці 2 можна побачити,що більшість індикаторів у 2015-2018 роках перебували у небезпечній та критичних зонах. Страховий сегмент фінансового ринку поряд із банківським є найбільш розвинутим у всіх країнах світу, але і тут ми маємо негативні тенденції в розвитку вітчизняного страхового ринку. «Рівень проникнення страхування мав чітку тенденцію до зниження, а щільність страхування збільшилася за рахунок природного зменшення населення, що призводить до скорочення інвестиційного потенціалу страховиків» [17]. Вищезазначені фактори та триваючий міграційний рух будуть продовжувати чинити значний негативний вплив у найближчі роки на страховий сегмент фінансового ринку. Таким чином, рівень безпеки небанківського фінансового сектору України є критичним, створюючи додаткові загрози для всієї фінансової системи України та робить її незахищеною перед глобальними ризиками.

Проаналізуємо наступний показник – це «Грошово-кредитна безпека». Динаміка індикаторів грошово-кредитної безпеки України у 2015-2018 роках наведено (табл. 3).

Як видно з даних таблиці 3, рівень готівки в обігу поза депозитними корпораціями перебував на небезпечному рівні, спостерігалась тенденція до підвищення рівня монетизації, мало місце і розбалансованість грошового ринку. «Не мав дієвого впливу на грошово-кредитну безпеку України і процентний канал, адже: по-перше, різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними корпораціями (крім НБУ), перевищувала 5 %, при оптимальному значенні цього індикатора на рівні 3-4 %. Водночас зростання даного індикатора починаючи з 2017 року є негативним адже оскільки має дестимулювальний вплив на грошово-кредитну безпеку країни» [17; 18]. «По-друге, середньозважена процентна ставка за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім НБУ) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, при оптимальному значенні даного індикатора на рівні 3-5 % (яке мало місце лише в 2017 році), знаходилась в критичній і негативній зоні. Такі тенденції є свідченням того, що грошово-кредитна політика носила рестриктивний характер і була спрямована на утримання основних ставок грошового ринку, що спричинило, з одного боку, зростання вартості грошей, з іншого – скорочення кредитування банками суб'єктів економічної діяль-

Таблиця 2

Індикатори та оцінка рівня небанківської безпеки України у 2015-2018 роках

Показники	Роки			
	2015	2016	2017	2018
Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	1,49	1,48	1,45	1,39
Рівень капіталізації лістингових компаній, % до ВВП	3,21**	0,82**	0,41**	0,28**
Рівень волатильності індексу ПФТС, кількість критичних відхилень (-10%)	1,00	0,00*	0,00*	0,00*
Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень премій, %	14,70	18,90	21,30**	14,90

** – оптимальний стан;*

*** – критичний стан.*

Джерело: згруповано автором за даними [15; 16]

Таблиця 3

Індикатори та оцінка рівня грошово-кредитної безпеки України у 2015-2018 роках

Показники	Роки			
	2015	2016	2017	2018
Питома вага готівки поза банками в обсязі грошової маси (М0/М3), %	28,44	28,51	27,51	28,46
Різниця між процентними ставками за кредитами та за депозитами, %	5,93	5,46	6,28	6,32
Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями в національній валюті, відносно ІСЦ, %	-26,87**	4,64	1,96	8,23
Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам, %	10,68	10,17	12,01	14,13
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	21,81**	25,88	26,44	22,76**
Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. дол. США	15,60**	15,10**	14,30	13,87

** – оптимальний стан;*

*** – критичний стан.*

Джерело: згруповано автором за даними [15; 16]

ності через зростання процентних ставок за наданими кредитами» [14]. «Тобто мала місце ситуація, яка характеризується нездатністю процентних ставок до зниження, є найважливішим чинником обмеження інвестиційного процесу, адже за таких умов увесь дохід від інвестицій, які значною мірою здійснюються за рахунок банківських кредитів, по суті, сплачується кредиторові, а інвестор втрачає стимули до капіталовкладень» [19]. Таки дії уряду зумовили і зниження темпів економічного розвитку країни і, також негативно вплинули й на рівень грошово-кредитної безпеки.

Як слідство – питома вага довгострокових кредитів перебувала в критичній зоні, а, із-за зростання питомої ваги готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси внаслідок значного вилучення вкладниками депозитів з банків. Ще один негативний фактор – це постійне вивезення фінансових ресурсів за межі країни. «В середньому 14 млрд. дол. США на рік. Протягом п'яти років загальний обсяг вивезених фінансових ресурсів за межі країни склав біля 84,29 млрд. дол. США [14]. Таким чином, вітчизняна грошово-кредитна політики не створювала монетарні умови для внутрішньої рівноваги та оптимального рівня інфляції, не забезпечувала фінансову та цінову стабільність і, в загалі, не була неефективною.

І на кінець проаналізуємо останній показник нашого дослідження – це «Бюджетна та боргова безпека». Динаміка індикаторів бюджетної та боргової безпеки України у 2014-2018 роках наведено (табл. 4).

Як видно з таблиці 4, що зростання дефіциту державного бюджету України по відношенню до ВВП, тобто незбалансованість і високий рівень дефіциту державного бюджету спричиняє проблеми в сфері бюджетної та фінансової безпеки. Наприклад, падіння у 2016 році призвело до його зростання в 2018 році. Така ж ситуація і з рівнем дефіциту державного бюджету.

Можна спостерігати невідповідність між динамікою ВВП у національній валюті України та дефіциту державного бюджету. Також зауважимо на тому, що за останні три роки, хоч і з незначними коливаннями, спостерігалося зростання дефіциту державного бюджету при постійному зростанні ВВП в гривні, в доларах США картина більш відповідає динаміці та характеру дефіциту державного бюджету. Причиною такої невідповідності було спричинено політичною та економічною кризами в країні, що, в свою чергу зміцнило національну валюту України, курс гривні до долару США зріс, зростання ВВП України за весь аналізований період в гривні, склало 150 %, а ВВП у доларах США зростання відбулося лише на 27 %.

Частка дефіциту бюджетних і позабюджетних фондів у ВВП не мала суттєвої загрози для бюджетної та фінансової безпеки України. Оптимальне значення даного індикатора дорівнює нулю, а перевищення позначки у – 3 % свідчить про критичний стан цього показника [20, с. 348]. Протягом 2016-2018 років даний показник мав оптимальне значення. 2015 рік, внаслідок збільшення на 19,0 млрд. грн. (25 %) видатків державного бюджету на перерахування трансфертів до Пенсійного фонду України, був виключенням, але з 2016 року, внаслідок зменшення ставки єдиного соціального внеску, цей показник почав знижуватись [21].

Зростання дефіциту державного бюджету, забезпечення фінансування необхідних видатків та в загалі значне накопичення обсягу державного боргу вимагає пошуку необхідних ресурсів, що і змусило Україну залучати необхідні фінан-

Таблиця 4

Індикатори та оцінка рівня бюджетної та боргової безпеки України у 2015-2018 роках

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	-2,28*	-2,95*	-1,60*	-1,66*	-2,09*
Дефіцит/профіцит державних бюджетних та позабюджетних фондів, % від ВВП	-2,69	0,13	0,03	-0,21*	-0,67*
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	32,94	32,84	34,09	33,28	31,15
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	57,07**	33,62**	59,74**	37,84**	47,12**
Відношення обсягу державного та гарантованого боргу до ВВП, %	79,06**	80,90**	71,78**	60,90**	52,38
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	131,0**	121,7**	103,9**	87,8**	78,5**
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	13,1**	9,2	10,5	17,8**	15,2**
Індекс EMBI + Україна	2375**	860	574	571	568
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	11,20**	13,69**	16,13**	18,15**	20,78**

** – оптимальний стан;*

*** – критичний стан.*

Джерело: згруповано автором за даними [15; 16]

Таблиця 5

Зовнішньо-боргові показники України в 2015-2018 роках

Показники	Роки			
	2015	2016	2017	2018
Валовий зовнішній борг, % експорту товарів і послуг	247,3	246,9	216,8	194,4
Валовий зовнішній борг, % ВВП	138,4	121,8	102,9	89,9
Короткостроковий зовнішній борг, % експорту товарів і послуг	104,5	101,9	86,2	77,5
Короткостроковий зовнішній борг, % міжнародних резервів	387,4	301,6	246,5	219,7

Джерело: згруповано автором за даними [15]

сові ресурси ззовні, де найбільшими кредиторами є міжнародні фінансові інститути та організації (МВФ, ЄС та Світовий банк). Таке залучення й використання кредиту призвело до збільшення бюджетних видатків в Україні, які спрямовуються на погашення та обслуговування державного боргу [22].

Випередження темпів нарощування обсягів боргу порівняно з темпами зростання ВВП в умовах впливу внутрішніх та зовнішніх дестабілізаційних чинників сприяли перевищенню безпечних значень рівня державного боргу та посиленню ризику неплатоспроможності держави. «Починаючи з 2010 року державний борг щороку зростав. Виключенням був 2013 рік, коли борги зменшились з 38,7 до 37,5 млрд. дол.» [19].

Державні запозичення здійснюються з метою покриття дефіциту державного бюджету, а заборгованість перед міжнародними організаціями та фінансовими установами є ризиком щодо фінансової безпеки України та захисту її національних інтересів та суверенітету. Погодимося із авторами [17], що «…постійне зростання заборгованості України за державним боргом спричиняло і постійне зростання обсягу коштів, що спрямовувались на його погашення. Як наслідок, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету набувало критичного значення.

Подібна ситуація простежується і з обсягом офіційних міжнародних резервів, що є індикатором гарантій зовнішнім кредиторам (табл. 5).

На основі аналізу та вищевикладеного дослідження можна зробити висновки, що Україна має низький рівень фінансової безпеки і перебуває у небезпечній зоні, більшість індикаторів перевищує відповідні допустимі значення, рівень доходів бюджету є недостатнім для покриття витрат держави, Україна є заручником зовнішніх кредиторів, відбувається подальше накопичення боргів.

Висновки з проведеного дослідження. Результат проведеного дослідження, за 2015-2018 роки, показав, що існує критичний рівень банківської безпеки України, страховий сегмент фінансового ринку

має негативні тенденції, рівень безпеки небанківського фінансового сектору України є критичним, вітчизняна грошово-кредитна політики неефективна, існує високий рівень дефіциту державного бюджету, золотовалютні резерви України становлять межу достатності резервів, хибна політика Національного Банку України призводить до неприродного укріплення національної валюти.

Тобто фінансова безпека України, за всіма індикаторами, перебуває переважно в небезпечній та кризовій зонах, а сама фінансова система є залежною від зовнішнього впливу і нездатна захищати національні інтереси та фінансову стабільність в умовах подальшого поширення глобалізації світового господарства. Тобто існують потенційні ризики та загрози, наявність яких не дозволяє із впевненістю говорити про стабільність фінансової безпеки України в середньостроковій та в довгостроковій перспективах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єлісєєва О.К. Статистичне моделювання фінансової безпеки України. *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2018. № 1-2. С. 10-18.
2. Гудзовата О.О. Програмування політики функціонування грошово-кредитного сектору в системі фінансової безпеки держави. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 577-582.
3. Кулінська А.В. Концептуальні засади розробки системи державного управління фінансовою складовою економічної безпеки економіки України. *Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL: http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/9646 (дата звернення: 29.12.2018).
4. Кузенко О.Л. Фінансові відносини в системі фінансової безпеки суб'єктів господарювання. *Економіка і регіон*. 2015. № 3. С. 110-115.
5. Мелих О. Фінансова безпека держави: сутність, критерії оцінки та превентивні заходи зміцнення. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 2. С. 266-272.
6. Винниченко Н.В., Есманов. О.М. Оцінка стану фінансової безпеки в Україні. *Економічний часопис – XXI*. 2014. № 3-4(2). С. 47-51.
7. Мирончук В.М., Паночишин Ю.М. Оцінка рівня фінансової безпеки в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13(2). С. 31-34.
8. Варналій З. С. Економічна безпека : навч. посіб. К.: Знання, 2009. 647 с.
9. Калюжна Н. Г., Барон І.Г. Трансформація методичних підходів до оцінювання економічної безпеки України. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 22-27.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013р. № 1277. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (дата звернення: 20.12.2018).
11. Мартинюк В. Фінансова безпека: навч. посіб. Тернопіль: Вектор, 2016. 264 с.
12. Ладюк О.Д. Фінансова безпека: характеристика складників. *Ефективна економіка.* 2016. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5280 (дата звернення: 25.12.2018).
13. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www. https://bank.gov.ua (дата звернення: 02.01.2019).
14. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266 (дата звернення: 02.12.2018).
15. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 02.01.2019).
16. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.mof.gov.ua/uk (дата звернення: 02.01.2019).
17. Баранова В.Г., Гончаренко О.М. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи : монографія. Харків: "Дісаплюс", 2018. 370с.
18. Грошово-кредитна та фінансова статистика. URL: https://bank.gov. ua/uk/publish/artic le;jses sionid (дата звернення: 02.01.2019).
19. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Москва: Прогресс, 1978. 321 с.
20. Дахнова О.Є., Городецька Т.Е. Оцінка стану бюджетної безпеки України. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2018. № 1. С. 345-352.
21. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2016 рік: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.03.2016 р. № 190. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/ show/1902016п (дата звернення: 02.12.2018).
22. Лондар Л.П. Можливості адаптації міжнародного досвіду управління державним боргом в Україні. К.: НІСД, 2017. 30 с. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/upravl_borge3b9d.pdf (дата звернення: 20.12.2018).

REFERENCES:

1. Yeliseyeva O.K. (2018) Statistical modeling of financial security of Ukraine. *Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing.* no. 1-2. pp. 10-18.
2. Gudzovata O.O. (2018) Programming of the policy of functioning of the monetary sector in the system of financial security of the state. *Global and national economic problems.* Vop. 21. pp. 577-582.
3. Kulinska A.V. (2017) Conceptual bases of development of the system of state management of the financial component of economic security of economy of Ukraine. *Efficient economy*. no. 2. Retrieved from: http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/9646 (accessed: 29.12.2018).
4. Kuzenko O.L. (2015) Financial relations in the system of financial security of economic entities. *Economy and region.* no. 3. pp. 110–115.
5. Melykh O. (2013) Financial security of the state: essence, evaluation criteria and preventive strengthening measures. *Economic analysis.* Vop. 12 (2). pp. 266-272.

6. Vinnichenko N.V., Esmanov. O.M. (2014) Assessment of the state of financial security in Ukraine. *Economic Journal – XXI.* no. 3-4 (2). pp. 47-51.

7. Mironchuk V.M, Panochishin Y.M. (2017) Assessment of the level of financial security in Ukraine. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy.* Vop. 13 (2). pp. 31-34.

8. Varnaliy Z.S. (2009) Economic security: textbook. way. Kyiv:: Knowledge. 647 p.

9. Kalyuzhna N.G., Baron I.G. (2018) Transformation of methodological approaches to assessing the economic security of Ukraine. *Business Inform.* no. 11. pp. 22-27.

10. Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine dated 29.10.2013 no. 1277 (2013) On approval of Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (accessed: 20.12.2018)

11. Martyniuk V. (2016) Financial security: textbook. way. Ternopil: Vector. 264 p.

12. Ladyuk O.D. (2016) Financial security: characteristics of components. *Efficient economy.* 2016. no. 11. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5280 (accessed: 25.12.2018).

13. National Bank of Ukraine. Retrieved from: http://www. https://bank.gov.ua (accessed: 02.01.2019).

14. National Bank of Ukraine (2015) Comprehensive program for the development of the financial sector of Ukraine until 2020. Resolution of June 18, 2015 no. 391. Retrieved from: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266 (accessed: 02.12.2018).

15. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: http:// www.ukrstat.gov.ua (accessed: 02.01.2019).

16. Ministry of Finance of Ukraine. Retrieved from: https:// www.mof.gov.ua/uk (accessed: 02.01.2019).

17. Baranova V.G., Goncharenko O.M. (2018) Development of the financial market of Ukraine in terms of European integration: problems and prospects: a monograph. Kharkiv: "Disaplus". 370 p. (in Ukrainian)

18. Monetary and financial statistics. Retrieved from: https://bank.gov.ua/uk/publish/article;jsessionid (accessed: 02.01.2019).

19. Keynes J.M. (1978) General theory of employment, interest and money. Moscow: Progress. 321 p.

20. Dakhnova O.E., Gorodetskaya T.E. (2018) Assessment of the state of budget security of Ukraine. Financial and credit activity: problems of theory and practice. no. 1. pp. 345–352.

21. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016) Order On approval of the budget of the Pension Fund of Ukraine for March 10, no. 190. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1902016p (accessed: 02.12.2018).

22. Londar L.P. (2017) Opportunities to adapt the international experience of public debt management in Ukraine. K.: NISD, 30 p. Retrieved from: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/upravl_borge3b9d.pdf (accessed: 20.12.2018).

Solomonova Lilia
Graduate student
Black Sea Research Institute Economy and Innovation

CURRENT STATE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY AS A COMPONENT OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

The concept of financial and economic security, as a component of national security of Ukraine, is aimed at identifying and eliminating problems and potential threats, hindering the provision of price and financial stability. The integrated indicators of each element of financial security are analyzed according to the methodological recommendations of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, namely: banking security, security of non-banking financial market, budget security, monetary security, currency security, debt security. Conclusions were made on each indicator regarding their potential problems and threats to Ukraine's national security.

The domestic banking system has been and is under the influence of domestic political and economic crises, the share of overdue loans is growing, and the liquidation of more than 90 commercial banks has led to an increase in the share of foreign capital in banks' authorized capital rather than an increase in foreign investment. The insurance segment of the financial market has negative trends because the level of insurance penetration had a clear tendency to decrease, and the density of insurance increased due to the natural decrease of the population, which leads to a reduction in the investment potential of insurers; The level of security of Ukraine's non-banking financial sector is critical, creating additional threats to Ukraine's entire financial system and making it vulnerable to global risks. Domestic monetary policy is inefficient, does not create monetary conditions for internal balance and optimal inflation, does not provide financial and price stability; the high level of the state budget deficit causes problems in the field of budgetary and financial security; Ukraine's gold and foreign exchange reserves are the limit of reserve adequacy; the wrong policy of the National Bank of Ukraine leads to the unnatural strengthening of the national currency.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Набок І.І., Рогач М.С.
СВІТОВИЙ РИНОК ПРОДОВОЛЬСТВА: СТАН РОЗВИТКУ ТА ЧИННИКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ **3**

Дугієнко Н.О., Стрельніков П.І.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ **10**

Ярмак О.В.
ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **18**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Дука А.П.
СУЧАСНІ ТИПИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ **23**

Кавтиш О.П.
РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НЕДОПУЩЕННЯ ТА ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ **30**

Назарова О.Ю., Чуприна О.А.
ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН **40**

Онегіна В.М., Шибаєва Н.В., Бабан Т.О.
МОДЕЛІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ **47**

Руденко Т.Ю., Скоробогатова Н.Є.
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ INDUSTRY 4.0 ..... **55**

Танасієнко Н.П., Федорчук М.В.
ГЕОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ **60**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Богоявленський О.В., Гриб С.В., Сухова К.І.
МОТИВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ЛОЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА **67**

Богоявленський О.В., Гриб С.В., Шеховцов С.С.
ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ **75**

Богоявленський О.В., Гузій Р.С.
ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ПРИКЛАДІ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **82**

Богоявленський О.В., Попова І.В.
МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ У РОЗВИТКУ ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ **89**

Партин Г.О., Данилів І.Л.
ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА: СКЛАД, ПРОЦЕСИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ **96**

Дуксенко О.П.
ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА **104**

Жалдак Г.П.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ **109**

Карабаник С.М.
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ СОБІВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ **114**

Ковчуга Л.І.
ПІДХІД ДО АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ **121**

Крисько Ж.Л., Скишляк О.А.
ВАЖЛИВІСТЬ НЕФОРМАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ **131**

Ладунка І.С., Мітусов Ю.С.
СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БІЗНЕСУ.....137

Лисенко В.В., Кондратюк Н.В., Худалаєв Є.Г.
КЕРІВНИЦТВО ТА ЛІДЕРСТВО ЯК СУБ'ЄКТИВНИЙ ФЕНОМЕН
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....143

Лисенко В.В., Кондратюк Н.В., Пронська В.В.
УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ КОМПОНЕНТ
МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ.....149

Овецька О.В., Перегіняк Н.В.
КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИК ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....155

Олесенко І.С.
АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....160

Орлова К.Є.
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....169

Панасюк В.М., Бродовська О.Г.
ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА НЕБАНКІВСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ: СУТНІСТЬ
ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ.....175

Поліщук І.І., Ліпковська К.А., Сівакова К.О.
МОНІТОРИНГ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....184

Пономаренко І.В., Віннікова І.І.
АНАЛІЗ РИНКУ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ.....193

Сакун Л.М., Вєдєніна Ю.Ю., Цимбал О.С.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....201

Синиціна Ю.П., Каут О.В., Фонарева Т.А.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ
У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....208

Сіренко С.О.
ВИВЧЕННЯ РИНКУ І ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РИНКУ КОРМІВ ДЛЯ ДОМАШНІХ ТВАРИН.....213

Скрипко Т.О., Романяк Х.В.
КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС ГОТЕЛІВ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ МІСТА ЛЬВОВА.....218

Суханова А.В.
КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....225

Танасійчук А.М., Дерещук В.В., Кудинська О.С.
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В МАРКЕТИНГОВИХ ПЛАНАХ ПІДПРИЄМСТВ.....231

Тертичний О.О., Хлопоніна-Гнатенко О.І., Галкін В.С.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА
З УРАХУВАННЯМ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ПОТРЕБ.....239

Чеснік Н.М.
ТЕНДЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....245

Шулла Р.С., Попик М.М., Повідайчик М.М.
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВПРАЦІ З КОНТРАГЕНТАМИ В ЗБУТОВІЙ СФЕРІ
ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЦІЇ КОНЦЕПЦІЙ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ
ТА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ.....250

Щербань О.Д., Борзенкова В.І.
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЛІКВІДНОСТІ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....257

Чуприна Л.В., Юзовицька С.А.
СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА ЙОГО ВИКРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....264

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Буняк Н.М.
ВІДКРИТІ ІННОВАЦІЇ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМАІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....271

Голод А.П., Феленчак Ю.Б.
ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО В СТРУКТУРІ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ СИСТЕМ.....277

Давидюк Ю.В.
МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ
В ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....282

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Пакуліна А.А., Минченко Т.А., Пакуліна Г.С.
ВДОСКОНАЛЕННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ КОМУНАЛЬНИМИ ВІДХОДАМИ..... **291**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Андрейцева І.А.
ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **299**

Лєбєдєва Д.О.
ЗМІСТ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ..... **311**

Репихович Д.І., Ковалик О.А., Ковтуненко К.В.
ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В РІЗНИХ СФЕРАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **318**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Самійленко Г.І.
СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ БАНКІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНИХ ОПЕРАЦІЙ..... **323**

Федишин М.П., Білявська А.В.
РИЗИКИ ЛІКВІДНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА ПРИКЛАДІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ «ГАРАНТ» ТА КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ «НАРОДНИЙ КРЕДИТ»..... **328**

Брежнєва-Єрмоленко О.В., Галеніна О.В.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: АНАЛІЗ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... **334**

Городецька Т.Е., Говдун А.В.
ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА ОСНОВІ ГЕНДЕРНОГО ПІДХОДУ..... **342**

Погріщук Г.Б., Волощук Р.Є.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЯК СКЛАДНИК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА..... **348**

Рудика В.І., Мамедов Ібрагім Малік огли
ХАРАКТЕРИСТИКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **356**

Сидор І.П.
МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ В СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ..... **363**

Хоружий С.Г.
ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ..... **371**

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Линьова А.С.
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **379**

Чемчикаленко Р.А., Ігнатенко Р.Ю.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... **386**

Янковська В.А., Якименко О.Є., Салтовець А.В.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ У РАМКАХ ЇХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ..... **393**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кейдалюк С.О., Артюх О.В.
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ..... **398**

Михайленко О.В., Бородій Д.А.
АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... **403**

Красота О.Г., Нездойминога О.Є.
РИНОК УПРАВЛІНСЬКИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ..... **408**

Кузькін Є.Ю., Семенець А.О., Подгайченко К.Е.
ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА..... **415**

Майстер Л.А.
ОЦІНКА ТА ОБЛІК ВИТРАТ НА ЯКІСТЬ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ **420**

Малахов В.А., Екгардт А.Є.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ
ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ..... **426**

Пенез О.В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА..... **433**

Рубан Л.О., Докукіна В.О.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА..... **438**

Рубан Л.О., Мішкурова А.К.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **444**

Сидоренко О.О.
ВИЗНАННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ **449**

Чуприна Л.В., Юрківська Т.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ **457**

Чуприна Л.В., Лелюк О.С.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ..... **462**

Данік Н.В., Прокоф'єв Д.І.
МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ..... **468**

Дименко Р.А.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ
СТРАТЕГІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ У ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІЙ ІНДУСТРІЇ..... **473**

Гуцалюк О.М., Головіна О.І.
АУДИТ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ІНЖИНІРИНГУ..... **481**

Соломонова Л.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ЯК СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... **488**

CONTENTS

SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Nabok Inna, Rogach Maria
WORLD FOOD MARKET: DEVELOPMENT AND FOOD SECURITY FACTORS **3**

Dugienko Natalia, Strelnikov Philip
FEATURES OF ATTRACTION FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE ECONOMY OF THE ZAPORIZHZHYA OBLAST **10**

Yarmak Olga
PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION **18**

SECTION 2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Duka Anastasiia
MODERN TYPES OF INVESTMENT SUPPORT INNOVATIVE-INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY **23**

Kavtysh Oksana
THE ROLE OF THE STATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE PROTECTION OF PREVENTION AND COUNTERACTION TO CORRUPTION **30**

Nazarova Oleksandra, Chuprina Olena
THE RESEARCH ON ENTREPRENEURAL FUNCTIONING IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMIC RELATIONS **40**

Onegina Victoria, Shibaeva Natalia, Baban Tetiana
REGULATORY POLICY MODELS: THEORY AND PRACTICE OF APPLICATION IN AGRICULTURE **47**

Rudenko Tetyana, Skorobogatova Natalia
IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY 4.0 ..... **55**

Tanasienko Natalia, Fedorchuk Maksym
GEO-ECONOMIC PRIORITIES OF UKRAINE **60**

SECTION 3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bogoyavlensky Oleg, Gryb Svitlana, Sukhova Krystyna
MOTIVATION FACTORS OF COMPANY'S EMPLOYEE LOYALTY **67**

Bogoyavlensky Oleg, Gryb Svitlana, Shexovczov Stanislav
DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL MARKET-ORIENTED ENTERPRISE BRAND **75**

Bogoyavlensky Oleg, Guziy Regina
CHOICE OF DIVERSIFICATION DEVELOPMENT STRATEGY BY THE EXAMPLE OF INSURANCE ACTIVITIES **82**

Bogoyavlensky Oleg, Popova Irina
MARKETING STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FITNESS INDUSTRY **89**

Partyn Halyna, Danyliv Iryna
FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE: COMPOSITION, PROCESSES AND MECHANISMS OF MANAGEMENT **96**

Duksenko Oksana
RESEARCH OF SCIENTIFIC APPROACHES TO STRUCTURING COMPETITIVENESS SYSTEM OF ENTERPRISE DEVELOPMENT POTENTIAL **104**

Zhaldak Hanna
PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF STARTAP IN UKRAINE **109**

Karabanyk Stepan
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF A CONSTRUCTION ORGANIZATION: THE THEORETICAL ASPECT **114**

Kovchuha Larysa
THE APPROACH TO ENHANCING INNOVATION ACTIVITY OF UKRAINE'S INDUSTRIAL ENTERPRISES **121**

Krys'ko Zhanna, Skyshliak Ostap
THE IMPORTANCE OF INFORMAL COMMUNICATIONS IN BUSINESS MANAGEMENT **131**

Ladunka Ilona, MitusovYurii
GROWTH STRATEGIES THE PROFITABILITY OF THE BUSINESS **137**

Lysenko Veronika, Kondratuk Nataliya, Hudalaev Evgenii
DIRECTION AND LEADERSHIP AS A SUBJECTIVE PHENOMENON
IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM..... **143**

Lysenko Veronika, Kondratuk Nataliya, Pronska Victoriya
MANAGEMENT SOLUTIONS AS A KEY COMPONENT
OF ORGANIZATION MANAGEMENT MODELS..... **149**

Ovetska Olga, Perehiniak Nelia
THE PERSONNEL POLICY OF THE ENTERPRISE
AS A COMPOSITION OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT..... **155**

Olesenko Inna
ANALYSIS OF THE SOLVENCY OF TRADE ENTERPRISES IN UKRAINE..... **160**

Orlova Kateryna
INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT AS A MEANS
OF PROVIDING ENTERPRISE'S POTENTIAL DEVELOPMENT **169**

Panasyuk Valentuna, Brodovska Oksana
FINANCIAL POLICY OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTION:
ESSENCE AND FORMATION PROCEDURE..... **175**

Polishchuk Iryna, Lipkovska Kateryna, Sivakova Kateryna
MONITORING OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE..... **184**

Ponomarenko Ihor, Vinnikova Inna
ANALYSIS OF THE PRODUCT RETAIL MARKET IN UKRAINE..... **193**

Sakun Lesya, Vedenina Julia, Tsymbal Olexandr
MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING COMPANIES OF UKRAINE
ON THE EXAMPLE OF PRJSC "KREDMASH" AND WAYS TO OVERCOME THEM..... **201**

Synytsina Yuliia, Kaut Olga, Fonareva Tatiana
INTELLIGENT DECISION SUPPORT SYSTEM IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES..... **208**

Sirenko Svitlana
MARKET RESEARCH AND DEMAND MAKING IN THE PET FOOD MARKET..... **213**

Skrypko Tetyana, Romaniak Christina
COMPETITIVE STATUS OF HOTELS THE MIDDLE CLASS OF THE LVIV CITY..... **218**

Sukhanova Alla
CONTROLLING IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT SOLUTIONS..... **225**

Tanasiichuk Alona, Derschuk Vladislav, Kudinskaya Alexandra
THE IMPLEMENTATION OF DIVERSIFICATION STRATEGIES
IN MARKETING PLANS FOR BUSINESSES..... **231**

Tertichny Alexandr, Khloponina-Hnatenko Olha, Nadin Evgeny
IMPROVING THE MOTIVATION SYSTEM OF A MODERN ENTERPRISE
TO MEET INDIVIDUAL NEEDS..... **239**

Chesnik Natalia
THE TENDENCY OF STABIE DEVELOPMENT IN FOOD ENTERPRISES
AT THE EXAMPLE OF THE CONFECTIONARY BRANCH..... **245**

Shulla Roman, Popyk Mariana, Povidaichyk Mykhailo
ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF COOPERATION WITH CONTRACTORS
IN THE SALES SECTOR OF THE ENTERPRISE BASED ON THE INTEGRATION
OF THE CONCEPTS OF MARGINAL PROFIT AND TRANSACTION COSTS..... **250**

Shcherban Olena, Borzenkova Valery
DEFINITION OF THE LIQUIDITY NATURE AND BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE..... **257**

Chupryna Liudmyla, Yuzovitska Svetlana
WORLD EXPERIENCE IN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE
AND ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE..... **264**

SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Buniak Nadiia
OPEN INNOVATIONS AS A MODERN PARADIGM
OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF THE REGION..... **271**

Holod Andrii, Felenchak Yuliya
HOTEL INDUSTRY IN THE STRUCTURE OF REGIONAL TOURISM SYSTEMS..... **277**

Davydiuk Yuliia
OPPORTUNITIES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL TOURISM IN ZHYTOMYR REGION..... **282**

SECTION 5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Pakulina Alevtyna, Minchenko Tetiana, Pakulina Hanna
IMPROVING MUNICIPAL GOVERNANCE PROCESSES MUNICIPAL SOLID WASTE MANAGEMENT.... **291**

SECTION 6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Andreitseva Iryna
UKRAINE'S LABOUR POTENTIAL: THE MODERN STATE
AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT..... **299**

Liebiedieva Daria
CONTENT OF MAIN CONCEPTS OF INCLUSIVE EMPLOYMENT..... **311**

Repykhovych Diana, Kovalyk Oksana, Kovtunenko Kseniia
FEATURES OF STAFFING IN VARIOUS SPHERES OF ECONOMIC ACTIVITY..... **318**

SECTION 7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Aleskerova Yuliia, Samiylenko Hanna
MODERN TECHNOLOGIES OF BANKS IN IMPLEMENTATION
OF CALCULATION AND PAYMENT OPERATIONS..... **323**

Fedyshyn Maiia, Bilyavska Anastasiya
LIQUID RISKS OF CREDIT COALS AT THE EXAMPLE OF THE CREDIT UNION "GARANT"
AND CREDIT UNION "NARODNY CREDYT"..... **328**

Brezhnyeva-Yermolenko Olha, Halenina Oleksandra
FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES:
ANALYSIS OF DECENTRALIZATION REFORM..... **334**

Gorodetska Tetiana, Govdun Alla
FORMATION OF LOCAL SELF GOVERNMENT BUDGETS
ON THE BASIS OF THE GENDER APPROACH..... **342**

Pohrishchuk Halyna, Voloshchuk Ruslan
MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS AS A COMPONENT
OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... **348**

Rudyka Viktor, Mamedov Ibrahim Malik ohly
THEORETICAL REVIEW OF PROFITABILITY AS AN INDICATOR OF EFFICIENCY
OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE..... **356**

Sydor Iryna
INTER-BUDGET TRANSFERS IN THE LOCAL BUDGET REVENUE SYSTEM:
MODERN STATUS AND IMPROVEMENT DIRECTIONS..... **363**

Khoruzhyi Sergii
EVOLUTION OF APPROACHES TO REGULATION AND SUPERVISION
OF FINANCIAL INSTITUTIONS..... **371**

Chemchykalenko Ruslan, Maiboroda Oleh, Lynova Alina
FEATURES OF ASSESSMENT AND ANALYSIS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY
OF THE ENTERPRISE..... **379**

Chemchykalenko Ruslan, Ihnatenko Roman
IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE DEBT MANAGEMENT SYSTEM..... **386**

Yankovska Viktoriia, Yakymenko Oksana, Saltovets Alona
FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES
IN THE FRAMEWORK OF THEIR STRATEGIC DEVELOPMENT..... **393**

SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kaydalyuk Sophia, Artyukh Oksana
FEATURES OF ACCOUNTING ACCOUNTS OF NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS..... **398**

Mikhailenko Olga, Borodii Daria
ANALYSIS OF THE STATE OF THE FIXED ASSETS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES..... **403**

Krasota Olena, Nezdoimynoha Olena
THE MARKET OF THE MANAGEMENT INFORMATION TECHNOLOGIES
IN THE SPHERE OF ELECTRONIC DOCUMENTATION..... **408**

Kuzkin Yevgen, Semenets Alina, Podhaichenko Kateryna
ACCOUNTING AND CONTROL SUPPORT OF THE CASH MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... **415**

Maister Liudmyla
ASSESSMENT AND ACCOUNTING OF COSTS FOR THE QUALITY
OF BIOLOGICAL ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....**420**

Malakhov Valery, Ekgardt Anzhelica
FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS.....**426**

Penez Oksana
STATE REGULATION OF ACCOUNTING LIABILITIES OF AN ENTERPRISE.....**433**

Ruban Lina, Dokukina Veronika
METHODOLOGICAL SUPPORT OF ANALYSIS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE.....**438**

Ruban Lina, Mishkurova Anastasiia
METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USE
OF THE FIXED ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....**444**

Sidorenko Aleksandr
RECOGNITION, CLASSIFICATION AND INDIVIDUAL ASPECTS OF THE ACCOUNTING
OF ACCOUNTS RECEIVABLE BY BUSINESS SUBJECTS.....**449**

Chupryna Liudmyla, Yurkivska Tetiana
THE ORGANIZATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT **457**

Chupryna Liudmyla, Lelyuk Olga
PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF NON-CASH DEVELOPMENT IN UKRAINE.....**462**

Danik Natalia, Prokofyev Dmitro
MECHANISM OF INCREASING THE LEVEL FINANCIAL INCLUSION IN UKRAINE **468**

Dymenko Ruslan
SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE FORMATION
OF PRICING STRATEGY IN THE TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY.....**473**

Hutsaliuk Oleksii, Holovina Olesia
AUDIT OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS OF ENGINEERING ENTERPRISES.....**481**

Solomonova Lilia
CURRENT STATE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY AS A COMPONENT
OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE.....**488**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 32

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua