

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 46

Одеса
2020

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Члени редакційної колегії:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, професор.

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Дзієканські Павел – доктор економічних наук, професор.

Коваль Віктор Васильович – доктор економічних наук, професор.

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Стеблянко Ірина Олегівна – доктор економічних наук, професор.

Ситнік Інесса Василівна – доктор економічних наук, професор.

Пілелієне Ліна – доктор економіки, професор маркетингу.

Пономаренко Тетяна Вадимівна – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

**Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»
включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук
(Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2019 року № 1643 (Додаток 4)**

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;

*072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 241 – Готельно-ресторанна справа;
242 – Туризм; 292 – Міжнародні економічні відносини.*

**Затверджено до поширення через мережу Internet відповідно до рішення вченої ради
Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій
протокол (від 31 серпня 2020 року протокол № 8)**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

НОВА ЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ NEW ECONOMIC PARADIGM AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE

УДК 338.24:502.56

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-1>

Костирко І.Г.

д.е.н., професор,
професор кафедри
обліку та оподаткування
Львівський національний
аграрний університет

Гнатишин Л.Б.

д.е.н., доцент,
в.о. професора кафедри
обліку та оподаткування
Львівський національний
аграрний університет

Бойко В.В.

д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту
Національний університет
«Львівська політехніка»

Kostyrko Ihor

Hnatyshyn Liudmyla

Lviv National Agrarian University

Boiko Vitalii

Lviv Polytechnic National University

У статті окреслено прояви нової економічної парадигми у контексті сталого розвитку аграрної сфери. Зазначено, що катастрофічні наслідки екологічної діяльності людства актуалізували потребу зміни парадигми економічної діяльності, яка ще може відвернути глобальну цивілізаційну катастрофу. З'ясовано, що невідворотність екологічних загроз неможливо подолати за наявного ринкового типу економічних відносин, де прибуток вважається ключовим критерієм успіху бізнесу. Аргументовано, що теоретичною базою майбутньої парадигми сталого економічного розвитку аграрної сфери має бути фізична економія. Ідею сталого розвитку визначено елементом нової економічної парадигми та шляхом цивілізаційного розвитку людства. Подолати руйнівні наслідки функціонування ринкової економіки можна через запровадження нової парадигми суспільно-економічного розвитку, в межах якої економічна діяльність базується на використанні необмежених ресурсів, якими є відновні види енергії. Потреба в неринкових механізмах регулювання економічної діяльності істотно зростає в умовах децентралізації, коли роль об'єднаних територіальних громад та нові можливості для самоорганізації населення не вимагатимуть ринкових механізмів регулювання.

Ключові слова: парадигма, економічна система, сталий розвиток, аграрна сфера, ринок, фізична економія.

В статье очерчены проявления новой экономической парадигмы в контексте устойчивого развития аграрной сферы. Отмечено, что

катастрофические последствия экологической деятельности человечества актуализировали потребность изменения парадигмы экономической деятельности. Такой подход еще может отвлечь глобальную цивилизационную катастрофу. Выяснено, что неотвратимость экологических угроз невозможно преодолеть с помощью существующего рыночного типа экономических отношений, где прибыль считается ключевым критерием успеха бизнеса. Аргументировано, что теоретической базой будущей парадигмы устойчивого экономического развития аграрной сферы должна быть физическая экономия. Идея устойчивого развития обозначена элементом новой экономической парадигмы и путем цивилизационного развития человечества. Преодолеть разрушительные последствия функционирования рыночной экономики можно путем внедрения новой парадигмы социально-экономического развития, в рамках которой экономическая деятельность базируется на использовании неограниченных ресурсов, которыми являются возобновляемые виды энергии. Потребность в нерыночных механизмах регулирования экономической деятельности существенно возрастает в условиях децентрализации, когда роль объединенных территориальных общин и новые возможности самоорганизации населения не будут требовать рыночных механизмов регулирования.

Ключевые слова: парадигма, экономическая система, устойчивое развитие, аграрная сфера, рынок, физическая экономия.

The article describes manifestations of the new economic paradigm in the context of sustainable development of agrarian sphere. The catastrophic consequences of the ecological activity of humanity have forced the need to change the paradigm of economic activity, which can cease the global civilization catastrophe. It is determined that inevitability of the ecological threats can not be overcome under the existing type of economic relations, where profit is considered the key criterion of the business success. Physical economy is taken as a theoretical base for the future economic concepts concerning the paradigm of sustainable economic development of agrarian sphere. The new paradigm of sustainable development suggests that market mechanisms, being destructive for future civilization development, will be substituted with the non-market regulators of economic development. It is confirmed that the market economic system is based on the struggle for limited resources, whereas the competition for the resources and sale markets are the heart of the economic system. The concept of sustainable development is identified as an element of the new economic paradigm and the way of the civilized development of humanity. Implementation of the ideas of sustainable development requires combination of economic and natural factors of the process progress and scientific comprehension of the new quality of reproduction. The postulate of sustainable development is represented by the idea of the necessity of establishment of the balance between satisfaction of the modern needs of humanity and defense of the interests of future generations. The economic approach in formation of the paradigm of sustainable development of agrarian sphere is revealed in the optimal use of limited resources and application of saving technologies for creation of the aggregate income. The new paradigm of the future economic development should be focused on development of the social and economic system, where the economy is concentrated on the use of unlimited resources in their economic terms. To overcome the destructive consequences of the market economy, it is necessary to introduce a new paradigm of the social and economic development, which declares economic activity basing on the use of unlimited resources like renewable kinds of energy. Nowadays, solar power stations of households make them independent from the market, which is based on the use of limited resources. It is argued that the tendencies of sustainable development of agrarian sphere will specify the total character of the national economy performance. The need of non-market mechanisms of the economic activity regulation is getting significantly higher in the conditions of decentralization, when the importance of amalgamated territorial communities and new opportunities for self-organization of population does not require market mechanisms of regulation.

Key words: paradigm, economic system, sustainable development, market, agrarian sphere, physical economy.

Постановка проблеми. Цивілізаційні виклики, зумовлені катастрофічними наслідками екологічної діяльності людства, поставили його на межу

виживання як біологічний вид. За припущеннями багатьох учених [1; 3; 7; 8; 11; 13], критична точка неповернення, коли зміни клімату стали

незворотними, поставила у всій гостроті потребу трансформації парадигми економічної діяльності, яка ще може відвернути глобальну цивілізаційну катастрофу.

Ринкова економіка властива більшості розвинутих країн. До такого прояву економічної системи, що заснована на принципах вільного підприємництва, прямує Україна. Водночас розвиток соціально-економічної системи згідно з принципами свободи підприємництва і вибору все чіткіше постає як помилковий шлях поступу, що веде до зростання бідності, поглиблення нерівності між населенням країн «золотого мільярду» та третім світом. Для низки країн, що розвиваються, все чіткішою є перспектива неможливості наздогнати у своєму розвитку групу передових держав, а пропозиції науковців щодо запровадження концепції сталого розвитку, в тому числі запропонована в Україні «Стратегія 2030», навряд чи вирішать цю проблему.

Невідворотність екологічних загроз неможливо подолати за наявного ринкового типу економічних відносин, де ключовим критерієм успіху бізнесу вважається прибуток. Тому очевидно є потреба у цілковитій зміні парадигми суспільно-економічного піднесення. Наукове осмислення сутності сучасних економічних відносин та сталого розвитку аграрної сфери вимагає застосування в дослідженнях оновленої парадигми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасні економічні наукові течії важливого значення надають парадигмальним та концептуальним новаціям. Щодо еволюції парадигм Т. Кун зауважував, що «вони можуть і повинні конкретизуватися в умовах, що змінюються. Успіх нової парадигми полягає у перспективах науки щодо вирішення нових проблем, а також розширення знань про факти об'єктивної дійсності» [1]. Тому оновлення парадигми означає, що наука розвиває нові теоретико-методологічні засади дослідження об'єктивної дійсності через вибудовування системи логічних зв'язків і категорій та обґрунтування засобів зіставлення їх з економічною реальністю.

Теоретичною базою майбутніх економічних концепцій парадигми сталого економічного розвитку аграрної сфери має стати фізична економія, початки якої були окреслені у працях фізіократів. «Економічні таблиці» Ф. Кене [5], «Дослідження про природу і причини багатства народів» А. Сміта [12], праці С. Подолинського [4], В. Вернадського [3], М. Руденка [11], теоретичні напрацювання Л. Ларуша, сучасні дослідження вітчизняних науковців [9; 10] є тим теоретичним доробком, на основі якого можна сформувати цілісну концепцію нової економіки. Нова економічна парадигма сталого розвитку передбачає, що ринкові механізми, деструктивні щодо майбутнього цивілізаційного розвитку, будуть замінені неринковими регуляторами економічного розвитку. Варто для прикладу вказати

на дослідження лауреата Нобелівської премії Е. Остром, яка показала можливості економічної діяльності громад і сукупностей людей на основі спільного інтересу, де в основі лежить не прибуток чи економічна вигода у різних її проявах, а узгоджена діяльність людей заради спільного інтересу в процесі розподілу і використання суспільних благ [2]. У своїх працях науковець піддає сумніву традиційне економічне уявлення, що громадська власність зазвичай погано управляється й обов'язково потребує державного регулювання або приватизації.

Орієнтація на сталий соціально-економічний розвиток аграрної сфери спонукає до об'єктивного дослідження виявлення шляхів дотримання певних парадигмальних принципів і підходів.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних основ та розроблення науково-практичних підходів щодо запровадження нової парадигми суспільно-економічного розвитку, в межах якої сталий розвиток аграрної сфери базується на використанні відновних видів енергії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ринкова економічна система побудована на боротьбі за обмежені ресурси. Тому конкуренція за ці ресурси та ринки збуту є серцевиною економічної системи. Наукові теорії, що формують парадигму сучасної ринкової економіки та обґрунтовують суть і зміст ринку, є сформованими під впливом класичних економічних теорій, використання яких на практиці і призвело до катастрофічного стану цивілізаційного розвитку.

У сучасному світі концепція сталого розвитку є єдиною можливим у найближчій перспективі шляхом цивілізаційного поступу. Ідеї сталого розвитку завойовують світ, потребуючи для своєї реалізації поєднання економічних і природничих вимірників перебігу цього процесу та наукового осмислення й усвідомлення нової якості відтворення [7]. Постулатом сталого розвитку є думки стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Економічний підхід у формуванні парадигми сталого розвитку аграрної сфери полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів та застосуванні природо-, енерго- і матеріалоощадних технологій для створення сукупного доходу, який би забезпечував принаймні збереження (не зменшення) сукупного капіталу (фізичного природного і людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється. Водночас перехід до інформаційного суспільства приводить до зміни структури сукупного капіталу на користь людського, збільшуючи нематеріальні потоки фінансів, інформації та інтелектуальної власності. Розвиток нової «невагомої» економіки стимулюється не лише

дефіцитом природних ресурсів, а й наростанням обсягів інформації та знань, що набувають значення затребуваного товару [6]. Проблематика сталого розвитку набуває значного поширення як в окремих регіонах та державах, так і в міжнародному співтоваристві загалом.

У підходах до визначення суті сталого розвитку на початкових етапах домінував екологічний складник. Натомість сьогодні сталий розвиток означає, що поряд з екологічними особлива увага відводиться економічним та соціальним питанням у їх взаємозв'язку та взаємодії. Пов'язано це з тим, що зазвичай сьогодні економічне зростання супроводжується забрудненням довкілля, зниженням якості товарів та рівня безпеки виробничого процесу. Тому соціальними інституціями всю відповідальність за економічну нерівність та соціальну несправедливість покладено на бізнес. Бізнес повинен бути ініціатором соціально відповідальної поведінки, а соціальна функція сучасного бізнесу зумовлює його економічну поведінку у досягненні стійкості та конкурентоспроможності.

Нова парадигма майбутнього суспільно-економічного розвитку буде обнадійливою за умови її спрямування на побудову суспільно-економічної системи, де економіка концентруватиметься на використанні необмежених ресурсів у їх енергетичному вимірі. Такими ресурсами є енергія вітру, морських хвиль, теплоти землі, сонячна та енергія інших відновлюваних джерел. Сучасні інформаційні технології відкривають безпрецедентні можливості для новітнього типу економіки, де не буде мажоритарних власників на засоби виробництва. При цьому роль держави обмежуватиметься через створення таких правил і норм поведінки, які будуть скеровані на збереження довкілля і використання доступних ресурсів, що не належать конкретному власнику. Наприклад, уже сьогодні сонячні електростанції домогосподарств роблять їх незалежними від ринку, який побудований на використанні обмежених ресурсів. При цьому можливості мережевої економіки та узгоджені інтереси інтернет-спільнот виключають ринкові механізми як інструменти забезпечення життєво важливих економічних потреб людей.

В аграрній сфері проблеми формування нової парадигми суспільно-економічного розвитку є вкрай актуальними. Саме стан розвитку аграрного сектору виступає визначальним чинником економічної та соціально-політичної стабільності суспільства. Аграрний сектор має величезний потенціал, володіє суттєвими резервами, є споживачем великих обсягів матеріально-технічних ресурсів і визначає соціально-економічні умови життя людей. Адже саме тут під впливом людської діяльності відбувається перетворення сонячної енергії у життєво важливі для людини корисні продукти і суспільні блага. Традиційні економічні теорії, що

описують процеси виробництва сільськогосподарської продукції та їх організацію, вже не можуть дати відповіді на актуальні питання щодо уникнення, наприклад, екологічних загроз, збереження родючості ґрунтів, біологічного розмаїття рослинного і тваринного світу тощо. Ці аспекти виробничої і економічної діяльності є супутніми в операційній діяльності, хоча за своїм впливом на стан розвитку людства є важливішими та подекуди визначальними. Реалізація на практиці концепції сталого розвитку аграрного сектору потребує визначення головних напрямів, котрі би враховували економічні інтереси з позицій соціальної відповідальності з урахуванням екологічних аспектів суб'єктів господарської діяльності.

У сучасній моделі економічної системи аграрний сектор має особливий статус та демонструє ознаки зростання. Орієнтація вітчизняної аграрної сфери та сільських територій на сталий розвиток дасть змогу поглибити ефективність євроінтеграційних процесів у державі та нівелювати вплив викликів, пов'язаних із процесами глобалізації та індустріалізації аграрного сектору. Тому тенденції сталості розвитку аграрної сфери визначатимуть загальний характер функціонування національної економіки. Водночас сталий розвиток аграрної сфери є процесом оптимізації не лише рівня аграрного виробництва. Так, збереження та відновлення якісних параметрів аграрного навколишнього середовища та покращення показників соціального статусу сільського населення за умов зміцнення продовольчої та екологічної безпеки держави є обов'язковим проявом нової аграрної економіки.

Потреба в неринкових механізмах регулювання економічної діяльності істотно зростає в умовах децентралізації, коли роль об'єднаних територіальних громад та нові можливості для самоорганізації населення не вимагають ринкових механізмів регулювання. Нові можливості для економічної взаємодії вимагають і нового змісту інститутів, і нових інституцій, які б матеріалізували нову парадигму суспільно-економічного розвитку. Виникає потреба у науковому обґрунтуванні суті таких інститутів, конкретизації норм і правил поведінки таких спільнот та їхньої колективної відповідальності. Тому нова парадигма суспільно-економічного розвитку аграрної сфери повинна не послугуватися наявними сьогодні економічними теоріями, які виявилися деструктивними і призвели до нинішніх загроз у існуванні людини як біологічного виду, а виходити із фізичних основ існування матеріального світу, тобто базуватися на засадах фізичної економії.

Висновки з проведеного дослідження. Науково-теоретична база, що забезпечує сучасну організацію сільськогосподарського виробництва і функціонування економічних відносин в аграрній сфері держави, є не досить перспективною та

придатною для усвідомлення і вирішення проблем збереження ґрунтів, природного середовища і сталого розвитку суспільства.

Ринок як спосіб регулювання економічних відносин і чинник впливу на організацію економіки у своїй основі покликаний забезпечити розподіл обмежених ресурсів. Такий підхід у кінцевому підсумку призводить до еколого-економічних проблем, які ставлять під загрозу існування людини як біологічного виду.

Подолати руйнівні наслідки дії ринку можна через запровадження нової парадигми суспільно-економічного розвитку, в межах якої економічна діяльність базується на використанні необмежених ресурсів, якими є відновні види енергії.

Теоретичні засади й основні принципи фізичної економії повинні стати науковою основою нової парадигми розвитку аграрної сфери, що базується на відмінних від ринкових методах організації і функціонування економіки і суспільно-економічних відносин. Умовою переходу аграрної сфери до моделі сталого розвитку є структурна перебудова економічної системи на засадах обов'язкової інтеграції екологічної політики в стратегію економічних реформ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions, 2 nd ed. Chicago : University of Chicago Press, 1970. P. 121–143.
2. Ostrom E. Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. Cambridge University Press. 1990. 281 p.
3. Вибрані наукові праці академіка В. І. Вернадського. Т. 1 : Володимир Іванович Вернадський і Україна. Кн. 1 : Науково-організаційна діяльність (1918–1921). Київ. 2011. 699 с.
4. Злупко С.М. Відкриття С.А. Подолінського. Львів : Меморіал. 1992. 544 с
5. Кенз Ф. Избранные экономические произведения. М.: Соцэргиз, 1960.
6. Концепція сталого розвитку URL: <http://wdc.org.ua/uk/node/356> (дата звернення: 07.08.2020 р.).
7. Костирко І. Енергія і економічна маса як результат суспільно-економічного розвитку. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=135> (дата звернення: 10.08.2020 р.).
8. Костирко І. Енергія, праця та економічна маса у світлі теорії фізичної економії. *Аграрна економіка*. 2009. Т. 2, № 3–4. С. 94–97.
9. Ларуш Л. Ви бажаєте краще вивчати економіку? Львів : Мета Ltd, 1993. 180 с.
10. Ларуш Л. Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа всех отраслей человеческого знания. Москва: Научная книга, 1997. 210 с.
11. Руденко М. Енергія прогресу. Вибрані праці з економії, філософії і космології. Київ: ТОВ Видавництво «КЛІО». 2015. 680 с.
12. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. Київ: Наш формат, 2018. 722 с.
13. Фізична економія у вимірах теорії і практики господарювання: колективна монографія / За ред. Ю.О. Лупенка, В.М. Жука, В.О. Шевчука та О.В. Ходаківської. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. 502 с.

REFERENCES:

1. Kuhn T. (1970) The Structure of Scientific Revolutions, 2 nd ed. Chicago : University of Chicago Press. Pp. 121–143.
2. Ostrom E. (1990) Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. Cambridge University Press. 281 p.
3. *Vybrani naukovі pratsi akademika V.I. Vernadskoho*. [Selected scientific works of the academician V.I. Vernadskyi]. V. 1: Volodymyr Ivanovych Vernadskyi i Ukrainiia. Book 1: Naukovo-orhanizatsiina diialnist (1918–1921). [Scientific and organizational work (1918–1921)] K. 2011. 699 p.
4. Zlupko S.M. Vidkryttia S.A. Podolynskoho. Lviv : Memorial. 1992. 544 p. (in Ukrainian).
5. Kene F. (1960) *Izbrannyye ekonomicheskyye proizvedeniia* [Selected economic works]. M.: Sotsekhiz. (in Russian).
6. *Kontseptsiiia staloho rozvytku*. [Concept of sustainable development]. URL: <http://wdc.org.ua/uk/node/356>. (in Ukrainian) (accessed 7 August 2020).
7. Kostyrko I. *Enerhiia i ekonomichna masa yak rezultat suspilno-ekonomichnoho rozvytku*. [Energy and economic weight as the result of the social and economic development]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=135>. (in Ukrainian) (accessed 10 August 2020).
8. Kostyrko I. (2009) Enerhiia, pratsia ta ekonomichna masa u svitli teorii fizychnoi ekonomii. [Energy, labor and economic weight in the context of the theory of physical economy]. *Ahrarna ekonomika*. Vol. 2. № 3–4. Pp. 94–97. (in Ukrainian).
9. Larush L. (1993). *Vy bazhaiete krashche vyvchaty ekonomiku?* [Do you want to study the economy better?]. Lviv : Meta Ltd. 180 p. (in Ukrainian).
10. Larush L. (1997) *Fizicheskaia ekonomika kak platonovskaia epistemologicheskaiia osnova vsiekh otraslei chelovecheskoho znaniia*. [Physical economic as the Plato epistemological base of all branches of human knowledge]. Moskva : Nauchnaia kniha. 210 p. (in Russian).
11. Rudenko M. (2015) *Enerhiia prohesu. Vybrani pratsi z ekonomii, filosofii i kosmologii*. [Energy of progress. Selected works on economy, philosophy and cosmology]. Kyiv : Ltd Vydavnytstvo "KLIO". 680 p. (in Ukrainian).
12. Smith A. (2018) *Doslidzhennia pro pryrodu i prychny bahatstva narodiv*. [An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations] Kyiv : Nash format. 722 p. (in Ukrainian).
13. *Fizychna ekonomiiia u vymirakh teorii i praktyky hospodariuvannia: kolektyvna monohrafiia*. [Physical economy in terms of the theory and practice of economic activity: collective monograph]. Edit. by Yu.O. Lupenko, V.M. Zhuk, V.O. Shevchuk and O.V. Khodakinska. Kyiv: NNTs "Instytut ahrarnoi ekonomiky", 2013. 502 p. (in Ukrainian).

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE COVID-19 PANDEMIC FOR THE COUNTRIES OF EASTERN EUROPE AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ COVID-19 ДЛЯ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

UDC 338.27

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-2>

Sheiko Iryna

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department
of Economic Cybernetics and Economic
Security Management Department
Kharkiv National University
of Radio Electronics

Storozhenko Oleksandra

Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor at the Department
of Economic Cybernetics and Economic
Security Management Department
Kharkiv National University
of Radio Electronics

The authors consider the consequences of the COVID-19 pandemic for the economies of Eastern Europe. The relevance of this topic lies, first of all, in the importance of determining the prospects for economic development of countries in different scenarios of the pandemic. Based on an in-depth analysis of data from international and Ukrainian agencies and individual experts, forecast data on the future economic development of Ukraine, the Russian Federation, the Republic of Belarus and the Republic of Poland are summarized. The risk factors inherent in each of the analyzed countries are considered, attention has been paid to the specific risks of a pandemic for the economic development of the country. The generalization of forecast data on the development of macroeconomic indicators for the analyzed countries has been carried out. Ukraine's prospects are slightly better than in other countries analyzed: less decline of GDP rate in 2020, more growth in 2021, but the depth of the recession in Ukraine will depend on the duration of the health crisis, the progress of economic reform, and the ability to finance external debt repayment.

Key words: the COVID-19 pandemic, economic development, forecast of international agencies, GDP growth, inflation, developing countries, Eastern European countries.

В статті авторами розглянуті наслідки пандемії COVID-19 для економік країн Східної Європи. Актуальність даної теми полягає, перш за

всі, в важливості визначення перспектив економічного розвитку країн за різними сценаріями протікання пандемії. На основі поглибленого аналізу даних міжнародних та українських агенцій та окремих експертів узагальнені прогнозні дані щодо майбутнього економічного розвитку України, Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республіки Польщі. Були розглянуті ризикові фактори, притаманні кожній з аналізованих країн, звернено увагу на специфічні ризики пандемії для економічного розвитку країни. Було проведено узагальнення прогнозних даних щодо розвитку макроекономічних показників по аналізованим країнам. Щодо приватного споживання, то зростання цього показника було більшим в Україні протягом 2017-2019 років, на 2020-2022 роки перспективи приватного споживання однакові для всіх країн. Очікується, що в 2020 році в Україні та Білорусі рівень інфляції складе близько 10%. Для 2021-2022 років прогноз інфляції складе близько 5% для чотирьох країн - вищий у Білорусі та нижчий у Польщі. Білорусь та Україна привабливіші для прямих іноземних інвестицій, завдяки розрахункам Світового банку. Але очікується, що баланс поточних рахунків у них негативний та позитивний у Росії та Польщі. Україна має максимальний борг у розмірі 60% ВВП до 2020 року, ніж очікується, що цей показник впаде до рівня Польщі, тоді як прогнозується, що борг Білорусі зросте протягом 2020-2022 років. У Росії найнижчий рівень боргу, але низька ціна на нафту може обернути ситуацію негативною для країни - щоб компенсувати скорочений експорт, Росії доведеться збільшити борг або скоротити державне споживання. Перспективи України децю кращі, ніж в інших аналізованих країнах: менше падіння в 2020 році, більше зростання у 2021 році, але глибина спаду в Україні буде залежати від тривалості кризи в галузі охорони здоров'я, прогресу реформування економіки, та можливості фінансування погашення зовнішніх боргів країни. Ключовим фактором стане здатність економіки України до відновлення. Це вимагатиме швидкого прогресу в ключових реформах, а також розумної макроекономічної політики.

Ключевые слова: пандемия COVID-19, экономическое развитие, прогноз международных агентств, рост ВВП страны, инфляция, развивающиеся страны, страны Восточной Европы.

У статті авторами розглянуті наслідки пандемії COVID-19 для економік країн Східної Європи. Актуальність даної теми полягає, перш за все, в важливості визначення перспектив економічного розвитку країн за різними сценаріями протікання пандемії. На основі поглибленого аналізу даних міжнародних та українських агенцій та окремих експертів узагальнені прогнозні дані щодо майбутнього економічного розвитку України, Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республіки Польщі. Були розглянуті ризикові фактори, притаманні кожній з аналізованих країн, звернено увагу на специфічні ризики пандемії для економічного розвитку країни. Було проведено узагальнення прогнозних даних щодо розвитку макроекономічних показників по аналізованим країнам. Щодо приватного споживання, то зростання цього показника було більшим в Україні протягом 2017-2019 років, на 2020-2022 роки перспективи приватного споживання однакові для всіх країн. Очікується, що в 2020 році в Україні та Білорусі рівень інфляції складе близько 10%. Для 2021-2022 років прогноз інфляції складе близько 5% для чотирьох країн - вищий у Білорусі та нижчий у Польщі. Білорусь та Україна привабливіші для прямих іноземних інвестицій, завдяки розрахункам Світового банку. Але очікується, що баланс поточних рахунків у них негативний та позитивний у Росії та Польщі. Україна має максимальний борг у розмірі 60% ВВП до 2020 року, ніж очікується, що цей показник впаде до рівня Польщі, тоді як прогнозується, що борг Білорусі зросте протягом 2020-2022 років. У Росії найнижчий рівень боргу, але низька ціна на нафту може обернути ситуацію негативною для країни - щоб компенсувати скорочений експорт, Росії доведеться збільшити борг або скоротити державне споживання. Перспективи України децю кращі, ніж в інших аналізованих країнах: менше падіння в 2020 році, більше зростання у 2021 році, але глибина спаду в Україні буде залежати від тривалості кризи в галузі охорони здоров'я, прогресу реформування економіки, та можливості фінансування погашення зовнішніх боргів країни. Ключовим фактором стане здатність економіки України до відновлення. Це вимагатиме швидкого прогресу в ключових реформах, а також розумної макроекономічної політики.

Ключові слова: пандемія COVID-19, економічний розвиток, прогноз міжнародних агенцій, зростання ВВП країни, інфляція, країни, що розвиваються, країни Східної Європи.

Formulation of the problem. The COVID-19 pandemic has led to a deep global recession. The pandemic, and the aggressive restrictions, and voluntary restraints on human interaction adopted to contain it have already led to massive downturns in

advanced economies, and to increasing disruptions in emerging markets and developing economics.

If the outbreak is largely contained by the second half of the year and measures to stop the spread of the virus – including quarantines, travel

restrictions, and international border closures – are lifted, economic activity could resume, supply chains could recover, and financial markets and commodity prices could stabilize. However, if the virus spreads to most countries and efforts to contain the outbreak spill into the third quarter of 2020, financial market pressures continue, commodity prices remain weak, and domestic healthcare systems are strained, the growth impacts will be more severe. Either way, the region is bracing for a recession.

Relevant scientific researches and analysis of the issues. A lot of agencies provide forecast of further economic development of different countries of the world.

The World Bank created forecast of economic development, inflation, unemployment of different regions of the world and separate countries. Also, they studied the role of informality in severity of economic problems during the COVID-19 pandemic and difficulties in reopening of economy. The report of the World Bank [11], created at June 2020, describes a global economy prospects during and after the COVID-19 pandemic. The report also includes an analysis of the outlook for emerging market and developing economies, many of which are now fighting on two fronts – containing the domestic outbreak and its consequences while coping with the economic spillovers from the deep recessions in advanced economies.

Also, the International Monetary Fund proposes its own estimations of economic growth of different regions of the world and separate countries in [4; 5]. Authors emphasize, that economic activity in Europe has slowed on the back of weakness in trade and manufacturing. The IMF projection is [5]: Europe's growth is projected to decline from 2.3% in 2018 to 1.4% in 2019. A modest recovery is forecast for 2020, with growth reaching 1.8 % and rebound to 1.8% in 2020, as global trade is expected to pick up and some economies recover from past stresses. The evolution of the European growth depends on two forces. On the one hand, the European exports are softening and prospects for a recovery in global trade are not as strong as they have been six months ago. On the other hand, easier financial conditions, expansionary fiscal policy in many countries, and still-strong labor markets are supporting domestic demand. [5].

EBRD have analyzed the perspectives of quick reopening of the economy for European countries in [3]. Assuming domestic containment measures are gradually relaxed, with return to normality during the second half of the year, output in the EBRD regions is projected to contract on average by 3.5% in 2020 followed by a recovery in 2021, with an average growth rate of 4.8% in 2021. While this scenario assumes a modest impact of the crisis on the long-term trajectory of output, the pandemic may have significant longer-term economic, political and social impacts.

According to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) report [8], the duration and depth of the crisis will depend on three variables: how far and fast the virus spreads, how long before a vaccine is found, and how effective policy makers will be in mitigating the damage to our physical and economic health and well-being. Also authors pointed out the main elements of government support. "...Addressing economic inequalities should be a central part of the policy response with recognition of both short and long-term benefits. ...By supporting employment growth, government spending stimulates wage growth as well..." [8]. Also UNCTAD pays separate attention to the problems of emergent and developing countries [8].

S. Celik, M.A. Kose, and F. Ohnsorge in [6; 7] have made several contributions to the large literature on potential growth. Firstly, they focus on Emerging Market and Developing Economies (EMDEs). They examined global trends in the structural drivers of potential growth, including total factor productivity growth, labor supply growth, and investment in human and physical capital. Authors explored policy options to lift potential growth. Authors made conclusions, that implementing multiple reforms simultaneously rather than piecemeal can generate mutually reinforcing synergies. For example, in OECD countries, labor and product market reforms, FDI, and trade regulation potentially yield important synergies. Also, cross-country synergies from coordinated reforms may arise. The potential for growth spillovers puts a premium on reform efforts in advanced economies that have large repercussions for their EMDE trading partners.

As it is stated in the new consensus forecast "Ukraine in 2020–2021: Aftermath of the Pandemic. Consensus forecast" [2], the country's economy will fall to 4.2%, inflation will accelerate to 7% against 4.1% in 2019. It is noted that in 2021, the economy will show growth at 2.4%, and inflation will slow to 5.9% (from December to December of the previous year). According to experts, the biggest threat to economic recovery is the duration and strengthening of internal quarantine measures [2].

In our investigation we try to outlook economic results of the COVID-19 pandemic in Eastern European countries, especially in Ukraine and some border countries.

The purpose of the article is to outline the latest tendencies of economic growth perspectives in Eastern Europe countries due to the COVID-19 pandemic and analyze the main risks, challenges and strong positions of analyzed countries.

Main results. On the base of latest available data we analyzed the projections for development of main economic global indexes, published by the IMF and the World Bank.

According to the World Bank calculations performed in January 2020 [10], global growth fell

to an estimated 2.4% in 2019 – its slowest pace since the global financial crisis – with key indicators, such as industrial production and trade, declining in parallel. This weakness was broad-based across countries, with nearly 90% of advanced economies and 60% of emerging market and developing economies (EMDEs) experiencing decelerating growth in 2019. Manufacturing activity slowed sharply over the course of last year, and, to a lesser extent, services activity also moderated. COVID-19 pandemic changes prospects of economic development radically all over the world. Table 1 consists of the summarizing results of forecasting main economic parameters (Global Indexes), made by the World Bank and the International Monetary Fund (IMF) [5; 11].

Economic development (GDP rate), due to calculations of the World Bank and the IMF, will reduce radically in 2020, but increase in 2021 both in advanced economics and emerging market and developing economics. Falling of GDP rate in advanced economics is predicted to be deeper, than in developed countries. Also world trade volume is predicted to fall on 12–13% in 2020 and this

reduction is not compensating by growth on 5–8% in 2021.

Most commodity prices declined in the first half of the year because of the sharp fall in global demand (World Bank 2020 c; Figure 1.9. A). Oil demand is expected to fall by 8.6% in 2020. Demand for metals has also fallen. Prices are anticipated to decline 16% in 2020 before showing a modest increase in 2021. This forecast is predicated on a recovery of Chinese demand, which accounts for around 50% of the consumption of base metals. Agricultural prices, which weakened over the first half of the year, are expected to decline only marginally in 2020 as a whole, as they are less sensitive to economic activity than industrial commodities, particularly at higher-income levels [9].

Let us focus on Europe and Central Asia region (ECA), especially on developed countries. On the base of the World Bank calculations of two possible scenarios (baseline scenario – quick reopening after pandemic and downside scenario – more deep lockdown and new wave of pandemic at autumn), GDP growth rates will fall at 2020 but this reduction can be compensated by growth in 2021 (Table 2).

Table 1

Prospects of global economic development in 2020-2021

Global Indices (% change from previous year)	Real data		The World Bank forecast		The IMF forecast	
	2018	2019	2020	2021	2020	2021
World Output / GDP, including:	3.6	2.9	-5.2	4.2	-4.9	5.4
Advanced Economies	2.2	1.7	-7.0	3.9	-8.0	4.8
Emerging Market and Developing Economies	4.5	3.7	-2.5	4.6	-3.0	5.9
Low-Income Developing Countries	5.1	5.2	1.0	4.6	-1.0	5.2
World Trade Volume (goods and services)	3.8	0.9	-13.4	5.3	-11.9	8.0
Commodity Prices						
Oil Prices	29.4	-10.2	-47.9	18.8	-41.1	3.8
Non-energy commodity price index	1.3	0.8			0.2	0.8
Consumer Prices						
Advanced Economics	2.0	1.4			0.3	1.1
Emerging Market and Developing Economies	4.8	5.1			4.4	4.5

Table 2

Europe and Central Asia growth scenarios by World Bank (GDP growth rates)

Group of countries	Countries in each group	Baseline growth scenario			Downside growth scenario		
		2019	2020	2021	2019	2020	2021
EMDE ECA		2.2	-2.8	5.6	2.2	-4.4	6.1
Central Europe and Baltic States	Bulgaria, Croatia, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland and Romania	4.0	-1.0	5.5	4.0	-2.5	5.9
Western Balkans	Albania, Bosnia and Herzegovina, Kosovo, Montenegro, North Macedonia and Serbia	3.6	-1.1	4.4	3.6	-3.8	4.5
Eastern Europe	Belarus, Moldova, and Ukraine	2.6	-3.6	3.0	2.7	-7.1	2.8
South Caucasus	Armenia, Azerbaijan and Georgia	3.6	0.1	3.4	3.6	-0.9	2.2
Central Asia	Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan	5.0	0.1	4.8	5.0	-1.3	5.6

Central Europe is forecast to contract in 2020, by 5%, as large domestic outbreaks weigh on private consumption and investment. Widespread disruptions to global value chains (GVCs) are expected to limit access to capital and intermediate goods [10].

In the Western Balkans, activity is expected to shrink by 3.2% in 2020, but to rebound by 4.6% in 2021, assuming that consumer and business confidence are restored as the impact of COVID-19 fades, and that political instability remains in check (World Bank 2020i). Growth in the South Caucasus is projected to decelerate to -3.1% this year as the subregion faces growth headwinds from the COVID-19 pandemic and, subsequently, low commodity prices. Activity is projected to pick up to 3% in 2021, as the impact of shocks related to the COVID-19 pandemic dissipates and tourism recovers alongside improving consumer and business confidence in Armenia and Georgia.

The outlook for Eastern Europe has substantially weakened as a result of the COVID-19 pandemic, with GDP expected to contract by 3.6%. Eastern Europe is expected to fall deeper than other regions of ECA.

Eastern Europe is expected to fall deeper than other regions of ECA. Let us pay more attention to the perspectives of Eastern European countries, including Ukraine, Poland, Belarus and Russian Federation. Due to World Bank, IMF and EBRD classification, Poland is not formally belong to this region, but it is worth to include this country to our analysis. Table 3 consists of data of GDP forecast for analyzed countries by the IMF, EBRD and the World Bank [3, 5, 10]. Also, at spring 2020, the World Bank prepared forecast of main macroeconomic indexes to all countries of Europe and Central Asia. On the basis of such data we provide graphs to compare perspectives of each country (Figure 1).

Prospects of Ukraine is slightly better than other analyzed countries: the less fall in 2020 and greater growth in 2021, but the depth of the contraction in Ukraine will depend on the duration of the health crisis, progress on major pending reforms, and the ability to mobilize adequate financing to meet sizable repayment needs [10].

As about private consumption, the growth of this index was higher in Ukraine during 2017–2019, the

prospects of private consumption are similar for all countries for 2020–2022. Inflation rate is expected to be about 10% in Ukraine and Belarus in 2020. For 2021–2022, the inflation is predicted to be about 5% for four countries – higher in Belarus and lower in Poland. Belarus and Ukraine are more attractive for foreign direct investments due to the World Bank calculations. But current account balance is expected to be negative in them and positive in Russia and Poland. Ukraine has maximum debt of 60% of GDP in 2020, then this rate expected to fall to Poland level, while Belarus debt is forecasted to increase during 2020–2022. Russia has the lowest level of debt, but low oil price can turn situation to negative for country – Russia have to increase debt or cut government consumption to compensate reduced export.

Experts believe that after the pandemic, people's behavior and demand structure will change insignificantly. At the same time, the processes of digitalization, robotization and the use of the "remote workplace" modality will be accelerated. Among the external risks for the Ukrainian economy there are the lack of external financing and the narrowing of access to international capital markets. Internal risks are: growing state budget deficit and cash gaps in the Pension Fund and other state social insurance funds.

Conclusions. The COVID-19 crisis is expected to impact economic activity in Ukraine through several channels in 2020.

Firstly, disposable incomes and consumption will suffer from the sudden necessary restrictions, including the closure of a lot of small businesses and the halt to air, rail, and bus passenger transport.

Secondly, lower remittances due to weaker economic activity in Poland and other EU countries will also adversely impact household consumption.

Thirdly, lower commodity prices will impact Ukraine's exports. The overall impact on economic activity in 2020 will depend on the duration of the public health crisis. A more protracted health crisis would lead to second order effects through more widespread layoffs, business closures, and weaker liquidity and asset quality in banks.

A key factor will be the ability of the economy to rebound once the health crisis subsides. This will

Table 3
GDP forecast for analyzed countries by IMF, EBRD and World Bank (based on data from [10])

	Real GDP growth rate			The World Bank forecast		The IMF forecast		EBRD forecast	
	2017	2018	2019	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Ukraine	2.5	3.3	3.2	-3.5	3.0			-4.5	5.0
Poland	4.9	5.3	4.1	-4.2	2.8			-3.5	4.0
Russia	1.8	2.5	1.3	-6.0	2.7	-6.6	4.1	-4.5	4.0
Belarus	2.5	3.1	1.2	-4.0	1.0			-5.0	3.5

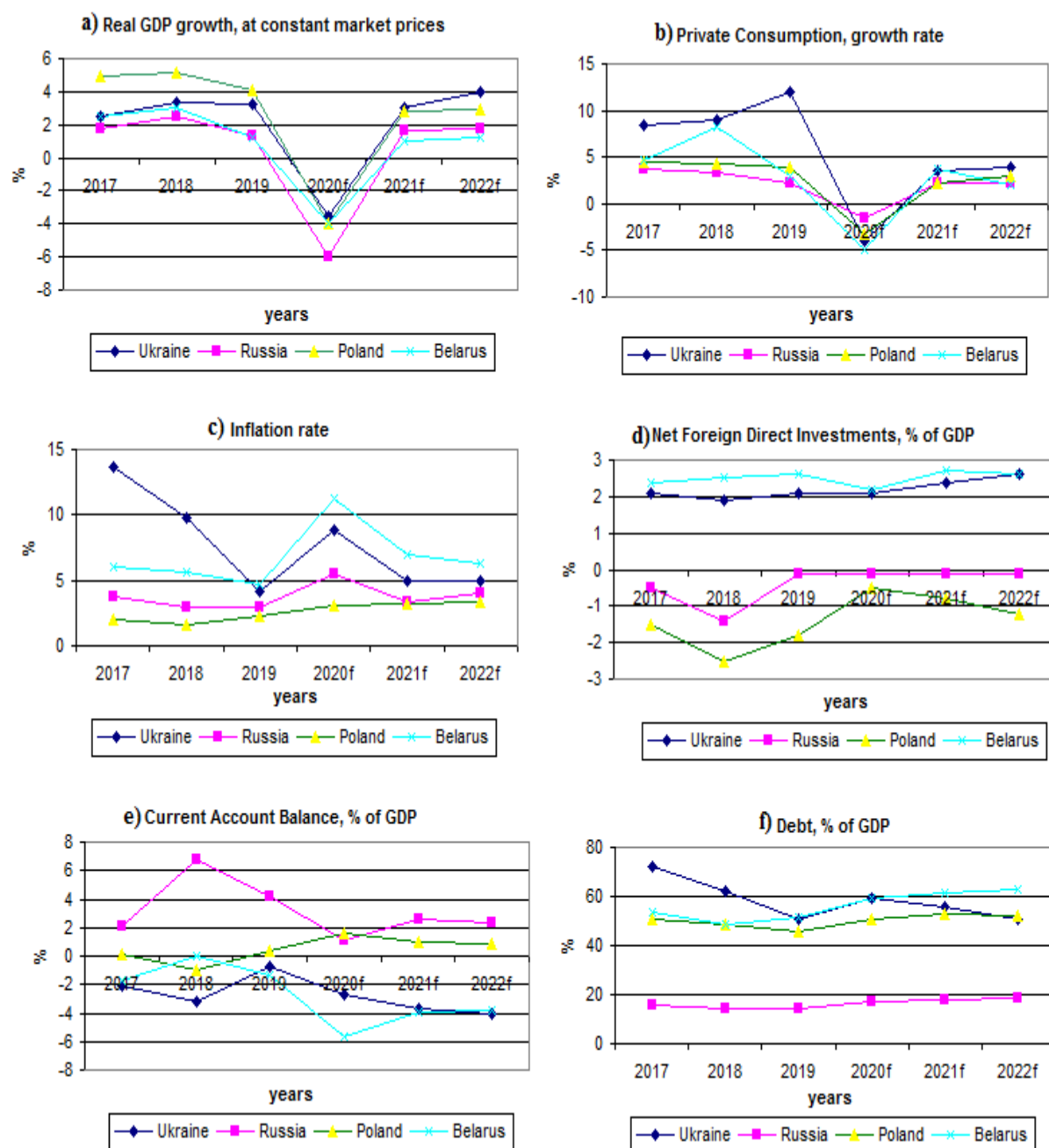


Figure 1. Main macroeconomic indexes forecast for analyzed countries (created by authors on the base of data in [10; 11])

require swift progress on key pending reforms, as well as prudent macroeconomic policy. This would address key investment bottlenecks and provide an important signal on the new government's reform orientation. Under the scenario where the health crisis subsides by the second half of the year, and progress is made on key pending reforms, the economy of Ukraine is projected to contract by 3.5 % in 2020.

REFERENCES:

1. Kulytskyi S. (2020) Problemy rozvytku ekonomiky Ukrainy, obumovleni pandemiei koronavirusu

COVID-19usviti, iposhukshliakhiviykhrozviazannia [Problems of economic development of Ukraine caused by the pandemic of coronavirus COVID-19 in the world, and search for ways to solve them]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*, no. 8, pp. 53–63. Available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr8.pdf>. (accessed 22.08.20) (in Ukrainian)

2. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy "Ukraina u 2020-2021 rokakh: naslidky pandemii. Konsensus-prohnoz" [Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine "Ukraine in 2020–2021: Aftermath of the Pandemic. Consensus forecast"], no. 51. Kyiv. April 2020 p. Available at: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id>

=36b45f75-da5c-4e85-b41c-c28217bfb12b&title=VipuskiukrainaU2020-2021-RokakhNaslidkiPandemii-Konsensusprognoz-kviten2020 (accessed 26.08.20) (in Ukrainian)

3. European Bank for Reconstruction and Development (2020) Regional Economic Prospects "COVID-19: from shock to recovery". Available at: <https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395289845931&d=&pagename=EBRD%2FContent%2FDownloadDocument> (accessed 21.08.20)

4. IMF (2020) Managing the Impacts of the Coronavirus: Guidance on Health Spending Policies, Available at: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/covid19-special-notes/enspecial-series-oncovid19managing-the-impacts-of-the-coronavirus-guidance-on-health-spendingpolic.ashx?la=en> (accessed 22.08.20)

5. IMF (2020) World Economic Outlook Update. A Crisis Like no Other. An Uncertain Recovery. June, 2020 Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> (accessed 22.08.20)

6. Kilic Celik, S., M.A. Kose, and F. Ohnsorge. (2020) Subdued Potential Growth: Sources and Remedies. *In Growth in a Time of Change: Global and Country Perspectives on a New Agenda*, edited by H.-W. Kim and Z. Qureshi. Washington, DC: The Brookings Institution.

7. Kose, M.A., and F. Ohnsorge, eds. (2019) A Decade After the Global Recession: Lessons and Challenges for Emerging and Developing Economies. Washington, DC: World Bank.

8. UNCTAD (2020) The Covid-19 Shock to Developing Countries: Towards a 'whatever it takes' programme for the two-thirds of the world's population being left behind. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

9. World Bank (2020) Commodity Markets Outlook: Implications of COVID-19 for Commodities. April. Washington, DC: World Bank.

10. World Bank (2020) Europe and Central Asia Economic Update: Fighting COVID-19. April. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1564-5

11. World Bank. (2020) Global Economic Prospects, June 2020. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулицький С. Проблеми розвитку економіки України, обумовлені пандемією коронавірусу COVID-19 у світі, і пошук шляхів їх розв'язання. *Україна: події, факти, коментарі*. 2020. № 8. С. 53–63. URL:

<http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr8.pdf>. (дата звернення 22.08.20)

2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України "Україна у 2020–2021 роках: наслідки пандемії. Консенсус-прогноз". № 51. Київ. Квітень 2020 р. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=36b45f75-da5c-4e85-b41c-c28217bfb12b&title=VipuskiukrainaU2020-2021-RokakhNaslidkiPandemii-Konsensusprognoz-kviten2020-> (дата звернення 26.08.20)

3. European Bank for Reconstruction and Development (2020) Regional Economic Prospects "COVID-19: from shock to recovery". URL: <https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395289845931&d=&pagename=EBRD%2FContent%2FDownloadDocument> (дата звернення 21.08.20)

4. IMF (2020) Managing the Impacts of the Coronavirus: Guidance on Health Spending Policies, URL: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/covid-19-special-notes/enspecial-series-oncovid19managing-the-impacts-of-the-coronavirus-guidance-on-health-spendingpolic.ashx?la=en> (дата звернення 22.08.20)

5. IMF (2020) World Economic Outlook Update. A Crisis Like no Other. An Uncertain Recovery. June, 2020 URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> (дата звернення 22.08.20)

6. Kilic Celik, S., M. A. Kose, and F. Ohnsorge (2020) Subdued Potential Growth: Sources and Remedies. *In Growth in a Time of Change: Global and Country Perspectives on a New Agenda*, edited by H.-W. Kim and Z. Qureshi. Washington, DC: The Brookings Institution.

7. Kose, M.A., and F. Ohnsorge, eds. (2019) A Decade After the Global Recession: Lessons and Challenges for Emerging and Developing Economies. Washington, DC: World Bank.

8. UNCTAD (2020) "The Covid-19 Shock to Developing Countries: Towards a 'whatever it takes' programme for the two-thirds of the world's population being left behind", Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

9. World Bank (2020) Commodity Markets Outlook: Implications of COVID-19 for Commodities. April. Washington, DC: World Bank.

10. World Bank (2020) Europe and Central Asia Economic Update: Fighting COVID-19. April. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1564-5

11. World Bank. (2020) Global Economic Prospects, June 2020. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF EXPORT-ORIENTED AGRICULTURAL PRODUCTS

УДК 338.58:65.014

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-3>

Білянський Ю.О.

здобувач кафедри менеджменту,
публічного управління
та адміністрування

Подільський державний
аграрно-технічний університет

Bilyansky Yuriy

State Agrarian and Engineering University
in Podilya

У статті розглянуто сучасний стан конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Проведено оцінку експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції на основі статистичних та аналітичних даних. Досліджено динаміку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки України та підтверджено, що останні роки по всіх основних її показниках спостерігається стабільний ріст, а темпи росту обсягів експорту значно випереджають темпи росту обсягів імпорту. Визначено, що розвиток внутрішнього агроринку якої залежить від розвитку зовнішнього ринку та чинників, які впливають на формування тенденцій розвитку зовнішнього (світового) ринку, а найважливішими чинниками такого впливу були: демографічні, політичні, технологічні, кліматичні та інвестиційні, що в сукупності визначали загальний обсяг і структуру попиту та пропозиції продовольчих товарів на світовому ринку. Визначено головні чинники, які впливають на рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Доведено взаємозв'язок чинників між собою та розроблено практичні рекомендації щодо їх взаємодії.

Ключові слова: конкурентоспроможність, експортно-орієнтована продукція, експортний потенціал, зовнішньо-економічна діяльність.

В статье рассмотрено современное состояние конкурентоспособности сельскохо-

зяйственной продукции. Проведена оценка экспортно-ориентированной сельскохозяйственной продукции на основе статистических и аналитических данных. Исследована динамика внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе экономики Украины и подтверждено, что в последние годы по всем основным ее показателям наблюдается стабильный рост, а темпы роста объемов экспорта значительно опережают темпы роста объемов импорта. Определено, что развитие внутреннего агрорынка которой зависит от развития внешнего рынка и факторов, влияющих на формирование тенденций развития внешней (мировой) рынка. В последние годы важнейшими факторами такого воздействия были: демографические, политические, технологические, климатические и инвестиционные, что в совокупности определяли общий объем и структуру спроса и предложения продовольственных товаров на мировом рынке. Определены главные факторы, которые влияют на уровень конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Доказана взаимосвязь факторов между собой и разработаны практические рекомендации по их взаимодействию.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспортно-ориентированная продукция, экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность.

The article considers the current state of competitiveness of agricultural products. Evaluation of export-oriented agricultural products based on statistical and analytical data. The competitiveness of agricultural products and its dependence on the efficiency of the mechanism of interrelation of efficiency of the internal market, effective competition and high competitiveness of the domestic market in the national economy are described. The modern tendencies of development of the world markets of agricultural products are presented, namely: strengthening of a competition in the world agrarian markets and strengthening of both quantitative, and qualitative positions of the leading agricultural suppliers. Leading participants in international trade in agricultural products, which appeared not so much those countries with natural and climatic and human resources, but those that actively develop and implement high-yielding plant varieties and animal breeds, innovative cultivation technologies, primary and secondary processing, storage and transportation of products, means of protection, fertilizers, advanced technical means, etc. The dynamics of foreign economic activity in the agrarian sector of Ukraine's economy is studied and it is confirmed that in recent years all its main indicators have been growing steadily, and export growth rates are much faster than imports. It is determined that the development of the domestic agricultural market depends on the development of the foreign market and factors influencing the formation of trends in foreign (world) market, and the most important factors of such influence were: demographic, political, technological, climatic and investment, which together determined the total and the structure of demand and supply of food products on the world market. The main factors that determine the appropriate level of competitiveness of agricultural products are identified: the state and development of the domestic agricultural market; the value of costs and prices for agricultural products; market infrastructure of the distribution network; stability of incomes of agricultural producers; scientific and technical potential; human resources; marketing research of the domestic market, the level of organization of foreign economic relations; state concept of foreign trade. The interrelation of factors is proved and joint actions on active influence on all groups of factors are formulated.

Key words: competitiveness, export-oriented products, export potential, foreign economic activity.

Постановка проблеми. За сучасних умов до найбільш пріоритетних напрямків розвитку економіки нашої країни належать прискорення розвитку зовнішньоекономічної діяльності, розвиток взаємовигідних партнерських

відносин із зарубіжними партнерами, який має базуватися на основі підвищення рівня експортного потенціалу. Враховуючи, що зовнішньоекономічна політика держави направлена на євроінтеграцію та просування експортно-орієн-

тованої сільськогосподарської продукції українських виробників на ринок країн ЄС, то важливим аспектом при цьому є її конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та її оцінки присвячені праці таких вчених, як: А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Хайека, Дж. Хікса, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, М. Портер, К. Прахалада, Г. Хамела, В. Андрійчук, Т.І. Батракова, В.М. Ціхановська, О. Гудзинський, Л. Ємчук, О. Єрмакова, В. Збарський, М. Малік, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, В. Ткачук, О. Ульяновченко та ін.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є оцінка конкурентоспроможності експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції, визначення чинників, що зумовлюють відповідний рівень її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вродовж останніх років, незважаючи на економічну кризу, зовнішню агресію, АПК залишається одним із основних серед галузей, що дає певне зростання національній економіці, і це підтверджено щорічним позитивні темпи нарощування обсягів виробництва продукції. Результати їх оцінки свідчать збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції на 15%. А в контексті зовнішньої торгівлі важливість сільського господарства для національної економіки стає ще більш помітною. Так, згідно статистичних даних частка сільськогосподарської продукції в загальному обсязі експорту зросла з 21% (2010 р.) до 44 % (2017 р.). На думку науковців та аналітиків, експорт такої продукції стабільно залишається однією з найбільших експортних категорій з 2013 року [1].

Відповідно до «Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» основним вектором розвитку є забезпечення активної присутності України на світовому ринку продовольства, враховуючи зростаючий зовнішній попит та наявність нереалізованого експортного потенціалу галузі за умови неодмінного дотримання вимог щодо забезпечення продовольчої безпеки країни [1].

Конкурентоспроможність продукції аграрного сектору залежить від ефективності взаємодії: результативності внутрішнього ринку-ефективною конкуренцією - високою конкурентоспроможністю внутрішнього ринку.

Ефективність конкуренції продукції, аграрного сектору, у т.ч. й України залежить від характеру зв'язків між структурою внутрішнього та зовнішнього ринків, можливостей впливу його учасників на регуляторні процеси щодо підвищення конкурентоспроможності сільгоспродукції, а також від результативності взаємодії учасників. Тобто конкурентоспроможність української сільськогосподарської

продукції визначається, у т.ч, і за умови розвитку світового ринку цієї продукції [2].

Сучасними тенденціями розвитку світових ринків сільгоспродуктів, є, перш за все, посилення конкуренції на світових аграрних ринках, та зміцнення як кількісних, так і якісних, позицій провідних країн постачальників сільськогосподарської продукції. Так, 49,1% обороту молока на світовому ринку наповнюють шість країн з розвинуеною економікою: Німеччина, Франція, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Австрія. А по деяких інших аграрних ринках частки провідних країн ще більш значні: на ринку пшениці - близько 60%, інших зернових та рису – 72% та 74% відповідно, овочів та фруктів – 64,5%. Також ситуація спостерігається і на світових ринках продуктів тваринного походження, де частки провідних країн складають: яловичини – 61%, м'яса птиці – 61%, свинини – 62,2%, живих тварин – 63,4%, баранини – 82,4% [3].

Потрібно додати, що лідируючі позиції серед країн експортерів сільськогосподарських продуктів на багатьох ринках займають також ще, і США, Канада, Австралія, Великобританія.

По інших видах сільгоспродукції визначення лідерів світової торгівлі відбувалося під впливом взаємопов'язаних факторів: переміщення аграрного виробництва у країни, що розвиваються та збільшення кількості країн-імпортерів продовольчих товарів. Якщо у 1990 р. на світовому ринку було 104 країни імпортера, то у 2018 р. їх стало вже 184. Більшість країн-імпортерів в Африці, Латинській Америці та Східній Азії, і темпи приросту населення в них відносно великі. До країн, які стали імпортерами, зокрема, приєдналися: Гондурас (кількість населення – 8 млн), Зімбабве (14 млн), В'єтнам (92 млн), Філіппіни (102 млн). Як наслідок обсяг імпорту сільськогосподарських культур і продукції тваринництва в вартісному вираженні має тенденцію до зростання (рис. 3): за останні 15 років імпорт сільськогосподарської продукції збільшився у світі на 35% [4; 6].

Процес переміщення аграрного виробництва у країни, що розвиваються, активізувався напередодні й під час світової фінансової кризи 2008–2009 рр., коли відбувалася масштабна торгівля сільськогосподарськими угіддями. Землю скуповували переважно в бідних країнах Африки, Азії та Латинської Америки.

Більше значення країн з економікою, що формується призвело до серйозних змін на світових ринках сільськогосподарської продукції в останні 15 років. Частка Китаю у світовому обсязі імпорту збільшилася з 2,3 відсотка до 8,2 відсотка в 2016 році, завдяки чому він піднявся на третє місце в рейтингу 20 найбільших імпортерів після Сполучених Штатів Америки і Європейського союзу. За період з 2000 до 2016 року сукупна частка інших країн з економікою,

що формується – таких як Російська Федерація, Індія та Індонезія – в глобальному обсязі імпорту зросла з 3,4 до 5,2 відсотка. Частка розвинених економік, таких як Європейський союз та Японія, в загальносвітовому обсязі імпорту знизилася, хоча вони як і раніше займають високі місця в рейтингу 20 найбільших імпортерів [5].

Також ключовою особливістю розширення участі країн із середнім і низьким рівнем доходів в діяльності світових сільськогосподарських ринків є швидке зростання обсягів торгівлі в форматі «Південь-Південь» - тобто торгівлі сільськогосподарською продукцією між країнами з середніми і низькими доходами. Частка продукції, яка ввозиться країнами із середнім і низьким рівнем доходів з інших країн, що відносяться до тієї ж групи, збільшилася до 60% відсотка к 2017 року. Подібна динаміка відзначається і щодо експорту.

Аналіз аналітичних даних показав, що по інших групах сільгосппродуктів склалася наступна конкурентна ситуація. Основними експортерами апельсинів на світовому ринку є: Єгипет, ПАР, США, Туреччина та ЄС, а основними імпортерами: ЄС, РФ, Саудівська Аравія і КНР. Основними експортерами мандаринів на світовому ринку є: Туреччина, КНР, Марокко, ЄС і ПАР. Водночас основними імпортерами: РФ, ЄС, США, Канада, Україна [5; 6].

Основними експортерами олії на світовому ринку є: Індонезія, Малайзія, Аргентина, Україна, Канада. А основними імпортерами: Індія, ЄС, КНР, США, Пакистан і Бангладеш. Серед основних структурних змін на світовому ринку олії, які відбулися впродовж останнього десятиліття, слід зазначити такі [6].

1) зменшення споживання олії на біопаливо внаслідок зниження світових цін на нафту;

2) зменшення пропозиції на світовому ринку пальмової олії Індонезією з 2015 р.;

3) підвищення імпортних тарифів на олію в Індії. Зменшення споживання олії на біопаливо певним чином призвело до зменшення світових цін на цей товар. Упродовж 2014–2017 рр., незважаючи на економічний спад, Україна входила до шістки найбільших світових імпортерів натуральної і розчинної кави.

На світовому ринку чаю за останні 10 років експорт чаю збільшився більш як удвічі, не дивлячись на те, що сформувався тенденція до зростання цін. Згідно з даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO Tea Composite Price), у 2017 р. світова ціна на чай була в межах 3,24 дол. США за кг, а у 2011–2015 рр. – у середньому 2,71 дол. США за кг [7].

Після стагнації у 2016 р. світове виробництво м'яса збільшилось у 2017 р. на 1,1% з найбільшим приростом у США, Бразилії, РФ та Мексиці. КНР на сьогодні є найбільшим виробником м'яса у світі. Основними світовими імпортерами м'яса є

такі країни, як Японія, Ангола, Куба, Мексика, ОАЕ і В'єтнам. Найбільшими постачальниками м'яса птиці на світовий ринок є: Бразилія, США, ЄС, Таїланд, КНР, Туреччина. А основними імпортерами відповідно: КНР, Японія, Мексика, Саудівська Аравія, ЄС, ПАР. Світове виробництво риби у 2017 р. збільшилося на 2% завдяки збільшенню вилову анчоусів у Південній Америці та розвитку аквакультури, яка щорічно збільшує обсяги виробництва водних біоресурсів на 5% [6]. Очікується, що к 2022 року аквакультура стане основним постачальником риби та інших морепродуктів на світовий ринок. Найбільшими постачальниками риби на світовий ринок є: КНР, Норвегія, В'єтнам, США, Таїланд, ЄС, а найбільшими імпортерами – відповідно: ЄС, США, КНР, Японія, Південна Корея. Світові ціни на рибу мають тенденцію до зростання завдяки значному збільшенню попиту.

Проблемами рибної галузі залишаються обмежені ресурси Світового океану, які потребують захисту й відновлення. З огляду на це велика увага приділятиметься збереженню запасів риби у Світовому океані та збільшенню її поголів'я в межах аквакультури. Залишається чинною заборона на виловлення тунцю в Тихому океані, а також квота на виловлення тріски в Баренцовому морі.

Слід підкреслити, що сьогодні провідними учасниками міжнародної торгівлі сільськогосподарської продукції постали не стільки ті країни, що забезпечені природно-кліматичними та людськими ресурсами, скільки ті, що активно розвивають і впроваджують у практику високоефективні сорти рослин та породи тварин, інноваційні технології вирощування, первинної та вторинної обробки, зберігання та транспортування продукції тощо. Що, в свою чергу, забезпечує високий рівень продуктивності, уможливорює виробництво широкого спектру якісних продуктів. Використання таких підходів у виробництві сільськогосподарської продукції дозволяє зберігати порівняно низьку собівартість, що підвищує конкурентоспроможність такої продукції на світових аграрних ринках в розрізі асортименту, ціни і якості [2].

Ефективна конкуренція внутрішнього ринку продукції аграрного сектору має формуватись як за ринковими умовами, так і за умови ефективної державної регуляторної політики, щодо справедливої конкуренції. Результативність повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності товаровиробників аграрної продукції, а ринкові результати мають відповідати потребам споживачів. І якщо ця умова ефективності діяльності агровиробників не виконується, то це веде до зростання імпортозалежності внутрішнього ринку України. Як наслідок, кошти від експорту не повертаються в економіку країни, відбувається перерозподіл вітчизняних коштів до інших країн [5].

Дослідження автора щодо динаміки зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки України, підтверджують висновки, що останні роки по всіх основних її показниках спостерігається стабільний ріст. При цьому темпи росту обсягів експорту значно випереджають темпи росту обсягів імпорту. Відповідно, спостерігається й динамічний ріст позитивного сальдо ЗЕД. Варто відмітити, що питома вага експорту сільськогосподарської продукції в загальній структурі експорту товарів з України у 2018 році досягла 23,4% (за останні 10 років збільшення, майже 2,5 рази). Тобто, той факт, що майже чверть українського експорту на сьогодні складається саме зі сільськогосподарської продукції, підвищує відповідальність та вимоги до аграрного сектору щодо якості та конкурентоспроможності її продукції, як потужного важеля розвитку економіки України в цілому.

В останнє десятиліття Україна упевнено посилює власні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції, і навіть по продукції рослинного походження займає почесне місце в п'ятірці найбільших країн експортерів зернових культур: пшениця, кукурудза, соєві боби, ячмінь, ріпак, гречка. При цьому, наша країна займає третє місце на світовому аграрному ринку по експорту ріпаку, четверте – кукурудзи та ячменю, п'яте – пшениці, шосте – сої. Зокрема її частка в світовій торгівлі кукурудзою сягає 7,7%, ячменю – 6,8%, пшениці – 6,1%, гречки – 3,4%, вівса – 1,2% [8].

Проте експортна орієнтованість притаманна лише рослинницьким галузям. Це є показником низького ступіню товарної диверсифікації експорту, що робить економіку аграрного сектору України уразливою до негативних змін зовнішнього середовища, кон'юнктури світових товарних ринків, політики ціноутворення імпортерів української продукції. Це є однією з причин того, що забагато видів сільськогосподарської продукції, зокрема овочі, фрукти, плоди і ягоди, баштанні культури, у вирощуванні яких Україна має беззаперечні переваги, залишаються майже незадіяними у міжнародній торгівлі. В той час, коли ніша по цій продукції на міжнародних ринках є відкритою, частка української продукції є майже непомітною.

Для прикладу, на сьогодні на світовому ринку рослинницької продукції [8]:

- томати займають частку – понад 8,5%;
- заморожені овочі – 6,0%;
- картопля – 3,8%;
- баштанні культури – 3,3%.

Тобто Україна має всі можливості нарощувати потужності на цих ринках. Але, фактичний стан інший:

- на світовому ринку томатів частка української продукції – 0,3%;
- на світовому ринку заморожених овочів – 0,1%;

- на світовому ринку баштанних культур – 0,1%;
- на світовому ринку картоплі – 0,04%;
- на світовому ринку капусти – 0,03% [7].

На фоні зростання експорту продукції рослинництва (понад 89% у експортній виручці сільськогосподарських товарів), обсяги експорту продуктів тваринного походження знижується. Їх частка у експортній виручці сільськогосподарської товарної продукції близько 10%, а у сукупних обсягах українського експорту займає 2,6%. Як наслідок, частка українських продуктів тваринного походження на світовому ринку залишається низькою (по основних його сегментах не перевищує 0,1–1,0%).

Така ситуація зі станом конкурентоспроможності експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції України склалася внаслідок не вирішення низки проблем розвитку тваринницьких галузей, недостатньо ефективного використання потенціалу вирощування багатьох рослинних культур, доволі низького інноваційно-технологічного потенціалу сільськогосподарського виробництва. У свою чергу, використання застарілих технологій вирощування стримує збільшення продуктивності, спричинює порівняно високу собівартість виробництва продукції, низьку концентрацію виробництва. А це, відповідно, впливає на сповільнення зростання потоків експорту, низький рівень організації логістичних процесів вітчизняної продукції на світовому ринку тощо.

На сьогодні, на світових ринках сільськогосподарської продукції найвагомішим показником конкурентоспроможності постала продуктивність.

Згідно з даними ФАО у 2017 році зафіксовано найвищі показники продуктивності [7]:

- вирощування пшениці, у Ірландії – 101,7 ц/га, Нової Зеландії – 98,6, Нідерландах – 90,9, Бельгії – 86,2, Великобританії – 82,8, Данії – 82,4, Німеччині – 76,4 ц/га;
- вирощування ячменю, у Бельгії – 84,2 ц/га, Ірландії – 83,6, Об'єднаних Арабських Еміратах – 79,8, Швейцарії – 72,9, Нової Зеландії – 70,9 ц/га;
- вирощування сої, Швейцарія – 33,3, США – 33,0, Німеччина – 32,1 ц/га; Туреччина – 44,2 ц/га, Бразилія – 33,8, Грузія – 33,6,;
- вирощування соняшнику, в Ізраїлі – 70,9 ц/га, в Узбекистані – 34,9, Єгипті – 33,3, Швейцарії – 31,3, Хорватії – 31,2 ц/га;
- вирощування цукрових буряків, у Чилі – 1080,7 ц/га, Бельгії – 951,1, Нідерландах – 928,5, Іспанії – 897,9, Франції – 886,4, Німеччині – 837,5, Швейцарії – 807,3 ц/га;
- середньорічного надою молока на 1 корову, у Ізраїлі – 13182 кг, Кореї – 10184, США – 10457, Данії – 9749, Естонії – 9176, Канаді – 8811, Фінляндії – 8750, Швеції – 8628, Чехії – 8103 кг [7].

Порівняно, в Україні, показники продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції, за сукупністю впливу чинників на розвиток цього

сектору економіки, значно відстають від загально-світових рівнів [6]:

- у 2019 році врожайність вирощування цукрових буряків в Україні складала 504 ц/га (що у 2 рази нижче ніж максимальні показники у світі);
- соняшнику – 23 ц/га (у 3 рази нижче);
- пшениці – 48ц/га (у 2 рази нижче);
- ячменю – 35 ц/га (майже у 2,5 рази нижче);
- сої – 23ц/га (у 2 рази нижче);
- середньорічний надій молока на 1 корову 6150 кг (відставання більше ніж у 2 рази від кращих показників у світі).

Складна політична ситуація в Україні, існування в умовах зовнішньої агресії, дуже знизили конкуренцію всередині країни. Нині найбільш конкурентоспроможною є нажаль агропродовольча сировина. На внутрішньому ринку немає можливості забезпечити конкурентне середовище для «випробування» товарів і технологій, що передують їх просуванню на зовнішній ринок.

Вважаємо, що найкращий ефект можна отримати у разі спрямування державної політики в цій області на нормалізацію бізнес-середовища та стимулювання внутрішніх джерел розвитку бізнесу. Сьогодні, можна виділити найвагоміші чинники конкурентоспроможності на макрорівні (рис. 1).

Слід виділити важливі фактори, що значно послаблюють конкурентні позиції українських товаровиробників, є: відсталі технології, низький рівень маркетингу, менеджменту, пасивність до нововведень, недостатня кваліфікація персоналу, слабкість в інтенсивності конкуренції внутрішнього середовища тощо[3; 6].

Наявні дані підтверджують, що українськи товаровиробники надають перевагу вирощуванню тих сільськогосподарських культур, які високо рентабельні і дають можливість швидко окупити вкладених у виробництво та реалізацію витрат. Українськи аграрії здебільшого націлені на отримання швидких прибутків і не приділяють належної уваги питанням виснаженості землі, не розвивають новітні технології, не оновлюють виробні потужності тощо. Зокрема, темп зростання капіталовкладень у середньому у 2010–2018 рр. сягав 109,2%, що зможе забезпечити їх подвоєння лише упродовж наступних 11–12 років. Такий повільний процес інноваційності аграрного сектору економіки України, створює підстави для відставання по показнику конкурентоспроможності вітчизняної сільгосппродукції у майбутньому. Означена тенденція також негативно відбивається на рівні конкурентоспроможності сільського господарства [1; 5].

В той же час необхідно відмітити, що темпи приросту виробництва продукції сільського господарства та валової доданої вартості значно сповільнилися проти 2018 року (104%). Це свідчить про недотримання закону економічного розвитку, тобто, темп приросту обсягів виробництва продукції та валової доданої вартості мають перевищувати темпи проросту капіталовкладень. Отже, враховуючи низький рівень впровадження інновацій, можна виділити чинники, що перешкоджають посиленню конкурентоспроможності сільського господарства України, є недостатність забезпечення ресурсами розвитку натлі їх неефективного використання [5].

Важливим аспектом при формуванні конкурентних переваг підприємств попит та його показники, серед яких можна виділити: структуру, обсяг, характер зростання. Перед вітчизняним виробником на сучасному рівні розвитку економіки можна передбачити стимулюючий вплив зростаючого сукупного попиту на виробничу діяльність. При цьому, все більшого значення набуває якість, а орієнтація направлена на загальносвітові стандарти. Та на жаль, низький рівень доходів українських громадян змушує вибирати більш дешеву продукцію, а не більш якісну. Можна зробити висновок, що попит відносно якісних характеристик продукції на внутрішньому ринку поступається

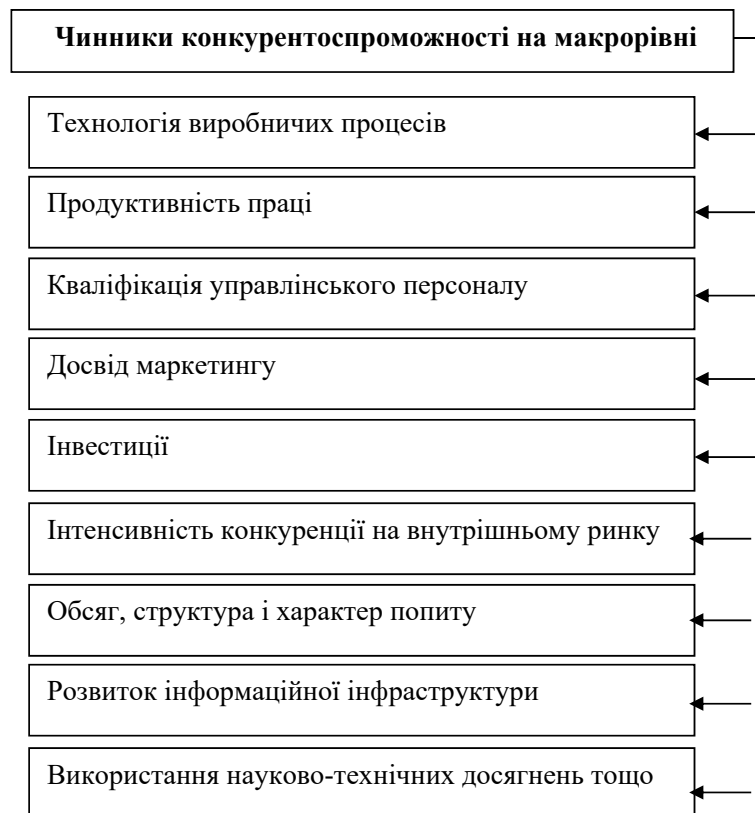


Рис. 1. Найвагоміші чинники конкурентоспроможності на макрорівні

Джерело: розробка автора

економічно розвиненим країнам, що негативно впливає на просування продукції аграрного сектору на зовнішній ринок.

Розвиток внутрішнього агроринку якої будь країни, безумовно залежить від розвитку зовнішнього ринку та чинників, які впливають на формування тенденцій розвитку зовнішнього (світового) ринку. Останніми роками найвагомішими чинниками такого впливу були: демографічні, політичні, технологічні, кліматичні та інвестиційні. Ці чинники в сукупності визначали загальний обсяг і структуру попиту та пропозиції продовольчих товарів на світовому ринку.

Кількість населення на Землі продовжує зростати і, за прогнозами, зростатиме й надалі. Згідно з даними ООН, кількість населення у 2050 р. зросте до 9,7 млрд [4]. Найбільший приріст очікується в Африці (1,3 млрд) та Азії (0,9 млрд). Також в Африці й Азії очікується найбільше зростання частки міського населення, що також загострює продовольчу проблему, а віддає і формує додаткову потребу у виробництві сільгосподарської продукції. Динаміка світового попиту на продовольчі товари залежить як від кількості населення, так і від рівня його доходів. Останнім часом має місце тенденція до збільшення доходів населення в країнах, що розвиваються, особливо в країнах зі швидким економічним зростанням (КНР та Індія). При цьому відбуваються зміни у структурі споживання продовольчих товарів, пов'язані зі зростанням частки дорогих і якісних продуктів. Зокрема в КНР упродовж 30 років швидкого економічного зростання споживання хлібопродуктів зменшилося на 7%, натомість споживання цукру зросло на 14%, олії – на 16%, м'яса – на 37%, риби – на 42%, фруктів і молока – на 115%. Індія стала основним імпортером соняшникової олії (у т.ч., й української). Якщо у 2006 р. її частка в експорті була меншою за 1%, то у 2017 р. вона зросла до 37%.

Велике значення для динаміки світової торгівлі має торговельна політика як основних гравців на світовому ринку, так і міжнародних організацій. Події останніх десятиліть здебільшого підтвердили тези про те, що політика протекціонізму посилюється під час економічних криз і послаблюється в періоди економічного зростання.

Останніми роками на світовому ринку продовольчих товарів почастишали випадки впровадження санкцій, ембарго, згортання режимів вільної торгівлі тощо. Діяльність Світової організації торгівлі спрямовувалась і надалі спрямовується на зменшення бар'єрів для торгівлі продовольчими товарами, але процес досягнення реальних результатів рухається повільно. Особливо важко рухаються процеси щодо лібералізації торгівлі продовольчими товарами, незважаючи на те, що їх частка у світовій торгівлі у 2015 р. становила лише 8%. На сьогодні найбільші імпортні тарифи

на продовольчі товари залишаються в країнах Східної Азії (30%), а найнижчі – в країнах Північної Америки (8%) [4; 6].

Повільно відбуваються переговори щодо зменшення державної підтримки сільському господарству. Зокрема країни-експортери агропродовольчих товарів заблокували ухвалення угоди про спеціальний захисний механізм (Special Safeguard Mechanism), який давав змогу захищатися від субсидованого імпорту продовольчих товарів. Упродовж останніх 20 років у розвинутих країнах, зокрема в країнах – членах ОЕСР, підтримка сільського господарства мала тенденцію до зменшення, а в країнах, що розвиваються, – навпаки, до зростання. Як наслідок, продукція виробляється відносно дорогою, що лягає тягарем на споживачів. Найбільш чутливими ці викривлення були по таким товарним ринкам, як ринок сої, цукру, рису, пшениці, яловичини, свинини, м'яса птиці.

Технологічні зміни безпосередньо впливають на обсяги й напрями світової торгівлі продовольчими товарами. Технологічні зміни відбуваються в сільськогосподарському виробництві, в процесах переробки агропродовольчої сировини, а також на транспорті й у складському господарстві. Істотного інноваційного впливу на світову торгівлю у транспорті мали: поява суден рефрижераторів та виробництво великих спеціалізованих суховантажів, що дозволило виконувати перевезення на великі відстані м'яса та фруктів та перевозити у великих обсягах товари низької вартості. Внаслідок цього зменшилася вартість перевезення, особливо на великі відстані, й вирівнялися ціни у віддалених один від одного у регіонах. Наприклад, банани в Україну нині імпортуються з Еквадору, КостаРики, Гватемали; цитрусові – з Туреччини, Єгипту, Іспанії; свинина – з Бразилії, Німеччини, США; риба – з Норвегії, США, Ісландії, виноградні вина – з Чилі, ПАР, Австралії, Нової Зеландії, свіжі зрізані квіти – з Еквадору та Колумбії). Розвиток технологій, процеси механізації, автоматизації, роботизації призводять до зменшення кількості зайнятих у сільському господарстві, що у свою чергу впливає на собівартість сільськогосподарської продукції. Згідно з даними Світового банку, кількість зайнятих у сільському господарстві у світі становить близько 750 млн, або 30% усіх працівників, зайнятих у світовому господарстві [6].

Тривали процеси, пов'язані зі зміною клімату, стали одним з найвпливовіших чинників змін стану та розвитку світового сільського господарства, рибництва та лісового господарства. Кліматичні зміни знижують врожайність і продуктивність тварин, призводять до більшої кількості ураганів та посух. Через це збільшується кількість шкідників і поширюються хвороби сільськогосподарських тварин. Найбільше від кліматичних змін останніми роками страждають країни, розташовані вздовж

екватора. Дослідження, проведені рядом міжнародних організацій (Світовий банк, International Food Policy Research Institute), свідчать про те, що в майбутньому посухи та повені внаслідок кліматичних змін стануть потужнішими й частішими. Зміна клімату буде надавати все більш несприятливий вплив на багато регіонів світу і найсерйозніше позначиться на регіонах, розташованих в низьких широтах. Це означає, що особливо значному ризику будуть піддаватися країни Африки, Азії і Латинської Америки, багато хто з яких вже страждають від злиднів, відсутності продовольчої безпеки і різних форм неповноцінного харчування. Негативний вплив відчує на собі і сільське господарство цих районів.

Регіони з помірним кліматом, навпаки, виявляться в сприятливому положенні: потепління клімату піде на благо їх сільськогосподарському сектору. Зміна клімату може збільшити економічний розрив між розвиненими і країнами, що розвиваються. Якщо не буде прийнято невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату, в майбутньому становище в світовому сільському господарстві, ймовірно, зміниться докорінно. Для розв'язання продовольчої проблеми в умовах кліматичних змін розроблено концепцію кліматично-раціонального сільського господарства (climate-smart agriculture). Кліматично-раціональне сільське господарство має на меті збільшення продуктивності сільського господарства, зростання доходів фермерів, посилення продовольчої безпеки та стійкості до кліматичних змін, зменшення викидів парникових газів і втрат продукції під час збирання, транспортування та зберігання [4].

Основною метою інновацій в аграрному повинне бути поряд з забезпеченням економічності й забезпечення екологічності виробництва сільськогосподарської продукції. Екологічність виробництва повинна бути пов'язана з необхідністю прийняття країнами колективних заходів зі сприяння сталому розвитку та боротьби зі зміною клімату.

в галузі сталого розвитку (Цур) і Паризька хартия Рамкової конвенції Слід відмітити, що на період до 2030 року в галузі сталого розвитку і передбачених нею 17 Цілей Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату відображають сприйняття глобальних проблем і націлені на створення справедливої та прозорої системи міжнародної торгівлі, в т.ч. продовольства і та продукції сільськогосподарства [5].

Через свою Стратегію щодо зміни клімату ФАО впроваджує масштабні рішення, спрямовані на адаптацію до зміни клімату і пом'якшення його впливів на сільське господарство на глобальному, національному та місцевому рівнях. Крім того, Організація прагне до забезпечення транспарентності та ефективності глобальних ринків сільськогосподарських сировинних товарів і підтримує

держави-члени в розробці і здійсненні сільськогосподарської та торговельної політики, що сприяють поліпшенню становища в області продовольчої безпеки і харчування. Щоб за допомогою торгівлі підвищити ефективність зусиль, спрямованих на забезпечення продовольчої безпеки, адаптації до змін клімату та пом'якшення його наслідків, необхідні широкомасштабні заходи політики [7].

Ключовим завданням майбутнього є нарощування виробництва і при цьому забезпечення скорочення витрат, охорони природних ресурсів і зміцнення джерел засобів до існування дрібних сімейних фермерських господарств. Заходи внутрішньої підтримки та торгова політика можуть сприяти зростанню продуктивності і забезпечити відкритість, справедливість і прозорість міжнародної торгової системи.

Україна нарівні з іншими країнами-членами ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку. Протягом 2016–2017 років тривав широкомасштабний та всеосяжний процес адаптації ЦСР з урахуванням українського контексту. Створення національних стратегічних рамок для України на період до 2030 року відбувалось на основі принципу «нікого не залишити осторонь». Результатом цієї роботи стала національна система ЦСР, яка складається із 17 цілей сталого розвитку та 86 завдань національного розвитку. Також сформовано систему індикаторів для моніторингу виконання завдань та цільові орієнтири для досягнення до 2030 року [4; 8].

За даними Моніторингового звіту «Цілі сталого розвитку: Україна» – 2019 рік не виконуються практично всі завдання Цілі 2, які стосуються розвитку сільського господарства 2.2.2, 2.3.1, 2.3.2., 2.3.3. (виключення тільки по завданню 2.1), згідно оцінок 2020 року, за індексами [6]:

- сільськогосподарської продукції (продукція тваринництва) в господарствах населення – 98,4%, порівняно з орієнтиром –102% %;
- виробництва харчових продуктів – 98,5% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництва м'яса та м'ясних продуктів – 99,1 % (орієнтир 2020 року – 103%);
- молочних продуктів – 100, 4% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів – 92,5% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості – 92,8% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів-95,3% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництво хліба та хлібобулочних виробів;
- виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання – 92,4% (орієнтир 2020 року – 103%);

- виробництво сухарів і сухого печива;
- виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання – 99,3% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництво інших харчових продуктів 98,8% (орієнтир 2020 року – 103%);
- виробництво цукру – 89,4% (орієнтир 2020 року – 103%) тощо.

Індекс споживчих цін на продукти харчування – 111,5 % (орієнтир 2020 року – 105%), у т.ч. перевищення по цьому показнику спостерігається по всіх групах продуктів (за виключенням олії соняшникової та цукру).

Поза всяким сумнівом запропоновані індикатори сталого розвитку сільського господарства в Україні в певній мірі характеризують ступінь конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. І як ми бачимо, цей стан (2019 рік) незадовільний.

Слід також приймати до уваги, що чинники формування міжнародної конкурентоспроможності аграрної продукції України дещо відрізняються для різних ринків і товарів з різних секторів сільського господарства. Якщо для розвинутих країн основними чинниками будуть якість, екологічність і безпечність продукції, то для менш розвинутих азійських країн найбільш вагомою є кінцева ціна з урахуванням умов доставки. До країн ЄС можемо продавати тільки пшеницю найвищої якості, а до країн Азії та Африки – більше зерна другого сорту і фуражного зерна. Українська продукція тваринництва (за винятком птахівництва) програє за більшістю параметрів європейським, північноамериканським та австралійським конкурентам, натомість маємо сильні позиції у секторах олій, горіхів, меду, деяких видів овочів і фруктів [5].

Для узгодження зовнішньоекономічної політики з конкурентною необхідно визначити певні механізми [4; 7] «забезпечення замкнених циклів вирощування і переробки сільськогосподарської сировини і продуктів, усунення експортного дисбалансу у структурі продуктів рослинного і тваринного походження; створення для вітчизняних суб'єктів господарювання належних умов здійснення ЗЕД

та захисту інтересів конкурентоспроможності на світових ринках; розширення взаємовигідного співробітництва України з членами ЄС у сфері конкурентної політики; створення інноваційної моделі конкурентоспроможності, при зростаючій ролі конкуренції на рівні підприємств, де на перше місце виходять переваги не стільки у витратах виробництва, скільки в якості і новизні товарів».

У разі повного впровадження інноваційної моделі розвитку нашої країни, є можливість стати повновправним учасником європейської спільноти та змінити сьогоднішній сировинний напрям розвитку економічних процесів. Зазначимо, що від рівня розвитку і впровадження досягнень науково-технічного прогресу в різних секторах промисловості залежить і успішний розвиток агроінновацій. В цілому, у своїй інноваційній політиці наша країна має спрямування на: розробку і реалізацію державних науково-технічних та інноваційних програм; стимулювання інвестицій та збільшення фінансування на наукові дослідження; підтримку малого і середнього бізнесу; співробітництво з міжнародними співтовариствами у сфері інноваційної політики; інформаційну підтримку на рівні держави та контроль за реалізацією інноваційної політики з боку держави [8].

За сучасних умов розвитку національної економіки для України є важливим аспектом - активізація інноваційних процесів з вектором розвитку аграрного сектору.

За результатами аналізу статистичних даних можна зробити висновок, що експорт продукції аграрної галузі з січня по вересень 2019 р. склав 15 775,6 млн дол. США, що на 21,5% більше в порівнянні за відповідний період 2018р. В цілому, зовнішньоторговельний обіг продукції АПК за звітний період досяг 19 979,4 млн дол. США, що на 18,6% більше, ніж за аналогічний період попереднього року.

Регіональна структура експорту аграрної продукції можна представити так (рис. 2) [6]:

Найбільшими країнами-імпортерами української продукції АПК можна виділити: Китай (8,6%),

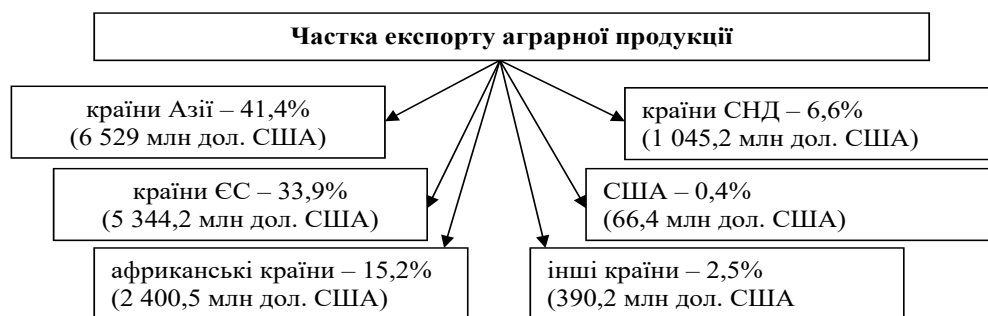


Рис. 2. Регіональна структура експорту аграрної продукції

Джерело: систематизовано автором

Єгипет (7,5%), Нідерланди (7,1%), Індія (7,1%), Туреччина (6,7%).

Найбільше позитивне сальдо сільськогосподарської продукції країна має по зерновим культурам – 43,3%, олії – 20,8% та насінню олійних культур – 10,5% [8].

В цілому, за результатами аналізу за 9 місяців поточного року значно збільшилися обсяги експорту: «кукурудзи – на 61,3%, пшениці – на 26%, насіння ріпаку – на 30,6%, макухи та інших твердих відходів, одержаних під час добування соняшникової олії – на 22,6%, макухи та інших твердих відходів соєвої олії – в 2,2 рази, ячменю – на 24,5%, сої – на 14%, олії соєвої – на 56,3%, олії соняшникової – на 1,9%, тютюну та виробів з нього – на 13,6%, а також продукції тваринництва – на 5,7% (м'яса та субпродуктів домашньої птиці – на 15,3%, молока згущеного – на 36,5%, меду – на 26,4%, яєць птиці – на 13,9%, живої ВРХ – на 34,5% та ін.)» [7; 8].

Відмітимо, що «за підсумками 2019 року Україна експортувала агропродовольства на суму \$22,4 млрд, побивши рекордний показник 2018 року у \$18,8 млрд». Таким чином, Україні вдалось другий рік поспіль оновити історичний рекорд аграрного експорту. За минулий рік частка продукції склала 44,6% у загальному експорті з країни.

Аналіз статистичних даних показав, що в 2019 р. були найбільші в історії України обсяги експорту зерна (56,7 млн тонн) та соняшникової олії (6,1 млн тонн), а в експорті незгущених молока і вершків без цукру досягнуто (25 000 тонн), яєць птиці у шкаралупі та без (144 000 тонн), волоських горіхів (68 000 тонн), крохмалю (83 000 тонн) та консервованих томатів (59 000).

За результатами наукових досліджень Інституту аграрної економіки, вирішальним для сумарного зростання експорту продукції АПК стало збільшення обсягів поставок до всіх трьох ключових регіонів – Азії, Європейського Союзу та Африки.

Частка азійських країн склала торік 42,2% від загального української агроекспорту (\$9,4 млрд), ЄС – 33,5% (\$7,5 млрд), Африки – 14,9% (\$3,3 млрд), країн СНД – 6,5 % (\$1,5 млрд) [7].

Топ-лідерами найбільших імпортерів української агропродукції у 2019 році стали: Китай (\$1955 млн, частка КНР в експорті АПК в 2019 становила 8,7%), Єгипет (\$1674 млн), Індія (\$1547 млн), Туреччина (\$1544 млн), Нідерланди (\$1476 млн), Іспанія (\$1199 млн), Німеччина (\$871 млн), Польща (\$785 млн), Італія (\$716 млн) та Білорусь (\$605 млн).

Безперечно, що основними продуктами аграрного експорту України традиційно стали зернові культури, олії та насіння олійних культур, м'ясопродукція, на які припадає близько 85% варієтних обсягів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна зробити висновки, що головними чинниками, що зумовлюють відповідний рівень конкурентоспроможності продукції аграрного сектору є: сучасний стан і розвиток аграрного ринку країни; значні витрати та високі ціни на продукцію аграрного сектору; ринкова інфраструктура; стабільність доходів виробників АПК; науково-технічний потенціал; кадровий потенціал; маркетингові дослідження внутрішнього ринку; державна концепція розвитку зовнішньоторговельних зв'язків. Визначені чинники мають взаємозв'язок і тільки від успішного розвитку усіх груп, Україна зможе досягти підвищення конкурентоспроможності продукції АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку експорту продукції сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text> (дата звернення: 21.08.2020).
2. Пенцак Т.Г. Оцінка конкурентоспроможності експортно-орієнтованої сільськогосподарської продукції / Т.Г. Пенцак, О.Я. Батюк // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2013. Т. 15, № 2. С.269–274. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2013_15_2_40 (дата звернення: 09.02.2020).
3. Продовольча безпека, діяльність аграрного фонду формування державного продовольчого резерву, цінове регулювання / Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. Ініціатива Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://goo.gl/oFU3Z9> (дата звернення 10.08.2020).
4. Управління внутрішнім ринком, імпортом та експортом / Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. Ініціатива Мін. аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. URL: <http://goo.gl/GSZeQm> (дата звернення 10.08.2020).
5. Інформаційне агентство «Українські національні новини». URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1868798-u-berezni-obsyagi-virobnitstva-u-silskomugospodarstvi-zmenshilis-na-5-2> (дата звернення: 11.07.2020).
6. Аграрне інформаційне агенство «Agravery». URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-nara-hovuetsa-472-tisfermerskihgospodarstv#:~:text=Станом%20на%201%20квітня%202020,Севастополя> (дата звернення: 11.07.2020).
7. Аграрне інформаційне агенство «Agravery». URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/geografia-vro-zajnist-plosi-ak-zminilos-virosuvanna-topovih-kultur-za-roki-nezaleznosti> (дата звернення: 15.07.2020).
8. Гаряча агрополітика. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/736-stan-galuzi-roslinnitstva-ta-tvarinnitstva-2015-2020-roki> (дата звернення: 21.07.2020).

REFERENCES:

1. Strateghija rozvytku eksportu produktsiji sil's'koghogo ghospodarstva, kharchovoji ta pererobnoji promyslovosti Ukrainy na period do 2026 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text> (accessed 21.08.2020)
2. Pencak T.Gh. (2013) Ocinka konkurentospromozhnosti eksportno-orijentovanoji sil's'koghhospodarskoho produktsiji [Assessment of the competitiveness of export-oriented agricultural products]. *Naukovyj visnyk L'vivskogo nacional'nogho universytetu veterynarnoji medycyny ta biotekhnologhij im. Gzhyc'kogho*. T. 15. № 2. Pp.269–274. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2013_15_2_40 (accessed 9 February 2020)
3. Prodovoljcha bezpeka, dijalnistj aghrarnogho fondu formuvannja derzhavnogho prodovoljchogho rezervu, cinove rehuljuvannja / Jedyna kompleksna strateghija rozvytku sil's'kogho ghospodarstva i sil's'kykh terytorij v Ukraini na 2015–2020 rr. Inicijatyva Ministerstva aghrarnoji polityky ta prodovoljstva Ukrainy [Food security, activity of the agrarian fund of formation of the state food reserve, price regulation / Unified complex strategy of development of agriculture and rural territories in Ukraine for 2015–2020. Initiative of the Ministry of agrarian policy and food of Ukraine]. URL: <http://goo.gl/oFU3Z9> (accessed 10.08.2020)
4. Management of the domestic market, import and export / Unified comprehensive strategy for the development of agriculture and rural areas in Ukraine for 2015–2020. agricultural policy and food of Ukraine [Management of the domestic market, import and export / Unified comprehensive strategy for the development of agriculture and rural areas in Ukraine for 2015–2020. agricultural policy and food of Ukraine]. URL: <http://goo.gl/GSZeQm> (accessed 10.08.2020)
5. Informatsiyne ahentstvo «Ukrayins kinatsional ninovyny» [Online], available at [Information Agency "Ukrainian National News"]. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1868798-u-berezni-obsyagi-virobnitstva-u-sil'skomu-gospodarstvi-zmenshilis-na-5-2> (accessed July 11, 2020).
6. Ahrarne informatsiyne ahenstvo «Agravery». [Agrarian Information Agency "Agravery"]. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-narahovuetsa-472-tisfermerskihgospodarstv#:~:text=Станом%20на%201%20квітня%202020,Севастополя> (accessed July 11, 2020).
7. Ahrarne informatsiyne ahenstvo «Agravery». [Agrarian Information Agency "Agravery"]. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/geografia-vrozajnist-plosiak-zminilos-virosuvanna-topovih-kultur-za-roki-neza-leznosti> (accessed July 15, 2020).
8. Hariacha Ahropolityka [Hot agriculture]. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/36-stan-galuzi-roslinnitstva-ta-tvarinnitstva-2015-2020-roki> (accessed July 21, 2020).

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION OF INNOVATIVE BUSINESS MODEL OF ENTERPRISES

УДК 005.32:631.15

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-4>

Волощук Ю.О.

д.е.н., доцент,
директор навчально-наукового
інституту дистанційної освіти
Подільський державний
аграрно-технічний університет

Волощук В.Р.

к.е.н.,
керівник навчально-методичного центру
забезпечення якості вищої освіти
Подільський державний
аграрно-технічний університет

Voloshchuk Yuliia

State Agrarian and Engineering
University in Podilya

Voloshchuk Vitaliy

State Agrarian and Engineering
University in Podilya

Сучасна світова економіка характеризується сукупністю окремо функціонуючих економічних контрагентів саморегульованої інноваційної екосистеми, які повинні швидко реагувати на зміну попиту споживачів та ринкову кон'юнктуру, мати гнучкі галузеві принципи організації виробництва та чітко структуровані процеси створення, виведення на ринки, виробництва та обслуговування реалізованої продукції споживачам. Визначено відмінність традиційної моделі створення доданої вартості на базі співпраці учасників ведучого підприємства та формування бізнес-моделі інноваційної екосистеми на спільній відкритій інноваційній платформі. Основні параметри ефективності інноваційних екосистем показують якість взаємодії між зацікавленими особами, визначаються рівнем формування інноваційної бізнес-моделі мікрорегіональних компаній через впровадження цифровізації технологій і забезпечення інклюзивності розвитку економіки.

Ключові слова: інновації, продукція, екосистема, бізнес-модель, ринки, принципи, підприємства, сфери, стратегія.

Современная мировая экономика характеризуется совокупностью отдельно функцио-

нирующих экономических контрагентов саморегулируемой инновационной экосистемы, которые должны быстро реагировать на изменение спроса потребителей и рыночную конъюнктуру, иметь гибкие отраслевые принципы организации производства и четко структурированные процессы создания, вывода на рынки, производства и обслуживания реализованной продукции потребителям. Определены отличия традиционной модели создания добавленной стоимости на базе сотрудничества участников ведущего предприятия и формирования бизнес-модели инновационной экосистемы на совместной открытой инновационной платформе. Основные параметры эффективности инновационных экосистем показывают качество взаимодействия между заинтересованными лицами, определяются уровнем формирования инновационной бизнес-модели микромультинациональных компаний путем внедрения цифровизации технологий и обеспечения инклюзивности развития экономики.

Ключевые слова: инновации, продукция, экосистема, бизнес-модель, рынки, принципы, предприятия, сферы, стратегия.

The review of approaches and concepts of formation of business models, use of innovative business models can be characterized by considerable differentiation of ways and forms of their construction. However, everyone notes the great role of innovation in shaping modern business models. We consider the identification and use of innovative forms of business models as an imperative of the structure of the strategy of enterprises of the new century. The purpose of the study is to deepen scientific approaches, methods of construction, complement the components of the selected innovative business model and the possibility of adaptation at the enterprises. It is established that the state innovation policy should focus on technologies, directions, innovation processes and products taking into account the interests of stakeholders in enhancing cooperation of all participants in innovation processes at all stages from idea to creation, launch and implementation of innovative products to end users on the market. The difference between the traditional model of creating added value based on the cooperation of the participants of the leading enterprise and the formation of a business model of the innovation ecosystem on a common open innovation platform is determined. The main parameters of the efficiency of innovation ecosystems show the quality of interaction between stakeholders, determined by the level of formation of innovative business model of micromultinational companies through introducing the digitalization of technologies and ensuring the inclusiveness of economic development. It is established that the concepts of innovative business model at the local level are implemented on the basis of the potential of education and science, on their ability to create and implement innovations, their commercialization. Considering the regional and national levels, it will be useful to pay attention to smart specialization of regions as the main concept and positive experience of its use in the EU countries for socio-economic inclusive development of individual regions and the country as a whole through identifying and using the uniqueness of each region, its competitive advantages, opportunities. An innovative business model relevant for Ukraine is proposed, which can ensure the transition to a new industrial system. The most important parameters of the efficiency of the value chain contained within the innovation ecosystems are established, due to deepening of the qualitative interaction of all participants of such an ecosystem.

Key words: innovation, products, ecosystem, business model, markets, principles, enterprises, areas, strategy.

Постановка проблеми. Одним з чинників успішного конкурування підприємств є здатність та ефективність здійснення інноваційної діяльності підприємств. Теорія проблематики інновацій охоплює різні конфігурації, сфери, аспекти як важливого елементу формування інноваційної стратегії та бізнес-моделі розвитку підприємства. Особливо важливо розкрити принципи побудови сучасних інноваційних бізнес-моделей та визначити компоненти і їх роль для прийняття підприємствами своєчасних стратегічних рішень, що зумовлює досягнення конкурентної переваги, вирішальної для їхнього розвитку та функціонування на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування бізнес-моделей

приділяється значна увага зарубіжними та вітчизняними науковцями й практиками. Зокрема, А. Афуа представляє бізнес-модель як певний комплекс дій, методів і часу їх реалізації з використанням своїх засобів створення найвищої споживчої вартості для клієнтів та забезпечення власної відповідної позиції. Автор стверджує, що інновації можна впроваджувати в практичну діяльність підприємства на всіх стадіях під час формування споживчої вартості для клієнтів [1]. У бізнес-моделі, яку представляє К. Облуй, органічно поєднується стратегічна концепція фірми з технологією побудови ланцюга доданої вартості на практиці, ефективною експлуатацією відновлених наявних матеріальних та інтелектуальних ресурсів [2]. Динамічно інтерпретація охарактеризована інноваційною

моделлю бізнесу, а концепція має велику методичну й практичну перевагу.

А. Афуа та Ч. Туччі у розробленій бізнес-моделі підкреслюють значення чинника змін, ідентифікованого з інноваціями переломного характеру та суттєвого впливу використання Інтернету на ефективність діяльності підприємств [3].

Г. Хамел розкрив цікаве значення бізнес-моделей підприємств у контексті інноваційності трактування підстави концепції інноваційного бізнесу, запропонувавши структурну модель із чотирьох найважливіших елементів, таких як базова стратегія, стратегічні засоби, зв'язок і стосунки з клієнтами, вартість мережі [4]. Кожен з виділених елементів цієї моделі включає докладні компоненти, аналіз та вирішення пов'язаних питань і можливості уточнення виробленої концепції інноваційної бізнес-моделі.

Цікавий новаторський підхід до формування інноваційної стратегії запропонували В. Хан Кім та Р. Мауборн з урахуванням принципів, інструментів, схем дій, можливості формування, використання нових ринків, вільних від конкурентів. Це можна створити всією системою дій приростів споживчої вартості для клієнтів і підприємств. Система концентрується на пошуку нових ринків через переохплення попиту [5].

Схема побудови інноваційної моделі бізнесу А. Слівотські та Д. Моррісона включає вибір споживачів, диференціацію продукції, отримання прибутків, вибір масштабів діяльності. Модель досліджується та доповнюється уточненням порядку елементів вибору споживачів, продукції та діяльності, диференціації та конкуренції, винагородити через утримання створеної цінності [6].

Виконаний синтезований огляд вибраних підходів і концепцій, використання інноваційних бізнес-моделей можна охарактеризувати значною диференціацією способів та форм їх побудови. Однак усі відзначають велику роль інновації у формуванні сучасних бізнес-моделей. Вважаємо ідентифікацію та використання інноваційних форм бізнес-моделей імперативом структури стратегії діяльності підприємств нового століття. Аналізована проблема є актуальною, цікавою, істотною для практичного формування концепції розвитку підприємств, а також розвивається науково.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення наукових методів, способів побудови, доповнення компонентів вибраної інноваційної бізнес-моделі та можливості адаптації на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення завдань побудови ефективних моделей одержання прибутку в бізнесі і правильних моделей розвитку самого бізнесу є можливим лише за формування бази знань за всіма видами діяльності.

Традиційний підхід полягає в отриманні максимально можливої ринкової частки, результатом чого є досягнення високого рівня прибутковості, отже, високої ринкової частки.

Новаторський підхід перш за все визначає та оцінює потреби споживачів, далі визначається, де має місце висока зона прибутку, яким чином його можна отримати в максимальному об'ємі; визначається напрям діяльності, а також те, як отримати високу ринкову частку згідно з вибраним напрямом; вибудовується система способів організації, захисту та підтримки високої зони прибутку інноваційно активних підприємств, яку проаналізуємо за даними табл. 1.

Дані табл. 1 вказують на те, що за аналізований період серед обстежених підприємств вдвічі зросла кількість тих, які займалися інноваційною діяльністю. Спостерігається втричі зростання кількості підприємств, які впроваджували маркетингові та/або організаційні інновації (нетехнологічні інновації). Слід відзначити низький рівень співпраці агропромислових підприємств щодо виробничої та інноваційної діяльності з науковими та дослідними організаціями; незначну інтегрованість малого й середнього бізнесу та інтернаціоналізацію ланцюгів доданої вартості; недостатнє використання підприємствами цифрових і конвергентних технологій.

Вважаємо, що для побудови інноваційної економіки з розвинутим інноваційним підприємництвом та високопродуктивним виробництвом в Україні з великим інтелектуальним потенціалом потрібно вирішити наявні проблеми. Для цього державну інноваційну політику необхідно сфокусувати на технологіях, напрямках, інноваційних процесах і продуктах з урахуванням інтересів зацікавлених сторін за активізації співпраці усіх учасників інноваційних процесів за всіма етапами: від ідеї до створення й виведення та реалізації інноваційного продукту на ринку кінцевим споживачам.

З огляду на швидкі темпи розвитку світової економіки, створення й впровадження інноваційних технологій у виробництво, управління діяльністю та її координацію під час формування ланцюгів доданої вартості відбувається трансформація взаємопроникнення на глобальні ринки технологій і продуктів з подальшим результатом створення та еволюції таких ланцюгів доданої вартості, які складаються із системи різноманітних економічних агентів і які за таких умов трансформуються у гнучкі до змін запитів і потреб споживачів, відкриті та мобільні інноваційні екосистеми, які здатні до саморегуляції.

Однак під час трансформації нових ідей в інноваційні продукти виникають проблеми міграції висококваліфікованих фахівців, науковців, винахідників, підприємців з причин, що стосуються можливостей реалізації наукових бізнес-ідей за

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств за розмірами, од.

Вид підприємства	Загальна кількість обстежених підприємств	У тому числі						
		ті, що займалися інноваційною діяльністю	з них					
			підприємства з технологічними інноваціями	з них				
				підприємства з продуктовими інноваціями	підприємства з процесовими інноваціями	підприємства з продуктовими та процесовими інноваціями	підприємства з продовжуваною або перерваною інноваційною діяльністю	підприємства тільки з маркетинговими та/або організаційними інноваціями (нетехнологічна інновація)
2012–2014 роки								
Усього	27 992	4 084	2 663	446	1 003	1 008	206	1 421
малі	20 895	2 367	1 331	239	545	432	115	1 036
середні	5 440	1 073	787	121	284	320	62	286
великі	1 657	644	545	86	174	256	29	99
2014–2016 роки								
Усього	27 726	5 095	3 278	347	1 601	1 260	70	1 817
малі	20 339	3 020	1 774	185	970	577	42	1 246
середні	5 702	1 407	974	111	450	394	19	433
великі	1 685	668	530	51	181	289	9	138
2016–2018 роки								
Усього	29 129	8 173	2 937	765	1 038	1 134	н/д	5 236
малі	21 170	5 097	1 486	417	511	558	н/д	3 611
середні	6 123	2 140	907	231	340	336	н/д	1 233
великі	1 836	936	544	117	187	240	н/д	392

Джерело: побудовано на основі джерела [7]

кордоном, де мають місце доступність фінансування, законодавчий та правовий захист. Привабливими для таких висококласних фахівців є також ступінь розвиненості ринків збуту, вартість ведення бізнесу, вищий рівень якості життя, гарантована безпека, соціальний захист, верховенство права, доступна якісна освіта, високий рівень охорони здоров'я, загальне сприятливе середовище для розвитку творчого та підприємницького потенціалу тощо.

Узагальнення міжнародного досвіду свідчить про те, що у багатьох країнах та міжнародних організаціях розроблені інструментарії державної політики, дія яких спрямовується на вирішення наявних проблем шляхом посилення співпраці учасників інноваційних систем. Державне регулювання спрямовано на подолання ключових проблемних аспектів та сфер, яким необхідне стимулювання інноваційної діяльності, забезпечення однакових можливостей доступу до ринків і ресурсів, подолання диспропорцій і використання нових бізнес-моделей економічного розвитку.

Зазначені проблеми інноваційних процесів необхідно вирішувати інструментами державної політики під час створення, трансферу, впровадження інновацій спеціалізованими малими інноваційними

підприємствами, тобто стартапами, комерціалізації інновацій, активізації їх використання та серійного виробництва на наявних підприємствах.

Сучасним бізнес-моделям інноваційного розвитку можна надати такі ключові характеристики.

1. Діючі лінійні інноваційні моделі, що побудовані на фундаментальних та прикладних дослідженнях і результатах НДДКР (нові технології, продукти), трансформуються у просторові інтерактивні моделі, що продукують інноваційні, нові ідеї, комерціалізують їх через нелінійну взаємодію учасників інноваційного процесу, а саме науки, бізнесу, організацій, органів влади, а також через максимальну персоніфікацію продукції і споживачів. Цю модель називають «четверною спіраллю» (Quadruple-Helix Model). Вона сприяє налагодженню потоку знань і поглибленню взаємодії найважливіших елементів інноваційного процесу.

2. Диверсифікація видів діяльності виробниками, вдосконалення виробництва, модернізаційні процеси, застосування нових технологій, програмного забезпечення, використання соціальних медіа та мобільних додатків, розширення спектру послуг і післяпродажного сервісу, комплексне використання продукції, секторальне поєднання й

кооперація виробників дають змогу ланцюгам доданої вартості подовжуватися та вдосконалюватись.

3. Розвиток і застосування цифрових технологій, інноваційних продуктів у виробництві та логістиці сприяють розвитку аутсорсингових процесів, дають змогу скоротити трансакційні витрати підприємств і поглибити зв'язки (виробничі, інформаційні, комерційні тощо) між учасниками у складі ланцюгів доданої вартості, підвищення рівня розвитку таких зв'язків дає змогу залучати нових учасників.

4. Поглиблення головної ролі мультинаціональних компаній, які мають значний інноваційно-інвестиційний, експортний потенціал порівняно з малими й середніми підприємствами, а також мають забезпечити розвиток таких підприємств як постачальників сировини і проміжної продукції, надавачів необхідних послуг, сервісних послуг, зокрема через механізми аутсорсингу.

Активізація інноваційної діяльності підприємств та комерціалізація інновацій втілюються концепцією підприємницьких закладів вищих освіти (ЗВО), згідно з якою вони стають центрами інновацій, технологій, кадрового та підприємницького потенціалу з урахуванням власних розроблених та фінансування підприємницьких ініціативних ідей, реалізації спільних зовнішніх інвестиційних проєктів, посилення співпраці бізнесу та різних організацій.

За традиційної моделі створення ланцюгів доданої вартості відбувається на базі співпраці учасників ключового (частіше великого) підприємства, а формування бізнес-моделі в інноваційних екосистемах відбувається на спільній відкритій інноваційній платформі. Концепцією платформи відкритих інновацій надається вільний доступ до результатів наукових досліджень та розробок усім учасникам інноваційних процесів, завдяки чому зростає прозорість досліджень, підвищується відповідальність авторів та зацікавлених осіб у кінцевих результатах, розширюються можливості партнерства у наукових проєктах, стимулюється залучення інвесторів та пришвидшується комерціалізація наукових розробок [8].

Необхідно виокремити такі наукові підходи до розуміння принципів функціонування платформ відкритих інновацій.

1. Самоорганізація та об'єднання учасників інноваційного процесу на основі створення багатфункціонального цифрового простору й взаємодії, що доповнюється фізичною платформою бізнес-інкубаторів, лабораторій, виробничих, переробних, транспортних, логістичних, торговельних мереж.

2. Орієнтоване посилення розвитку зв'язків науки й бізнесу для виконання інноваційних проєктів без відриву від виробництва [9].

Слід зауважити, що ці концепції на локальному рівні впроваджуються на базі потенціалу

освіти й науки, їх можливостей створювати та впроваджувати інновації, їх комерціалізації. Під час розгляду регіонального й національного рівнів доцільно буде згадати смарт-спеціалізацію регіонів як основну концепцію та позитивний досвід її використання в країнах ЄС задля соціально-економічного розвитку окремих регіонів та країни загалом через виявлення та використання унікальності кожного регіону, його конкурентних переваг, можливостей тощо.

Пріоритети смарт-спеціалізації оцінюють за двома вимірами з чотирьох, таких як сектори/ланцюги доданої вартості (A), технологічні процеси (B), соціальні виклики (C), специфічні природні ресурси чи культурна спадщина (D). Аналіз стратегій смарт-спеціалізації регіонів Італії та Польщі свідчить про трирівневі ієрархічні системні пріоритети (і вузькоспеціалізованих видів, і загальної сфери). Із загальної кількості 40% комбінують стратегічні пріоритети A+B, 36,4% – A+B+C [10].

Єврокомісія підтримує розроблення та впровадження стратегій смарт-спеціалізації, для чого було створено Платформу смарт-спеціалізації (Smart Specialisation Platform), яка є майданчиком для співробітництва і створена для забезпечення консультативних, інформаційних, аналітичних послуг, створення розумних середовищ, інноваційної підтримки модернізаційних процесів для розвитку аграрної, енергетичної сфери, промисловості, ІТ-сектору.

За очікуваннями експертів Єврокомісії, концепція смарт-спеціалізації у Євросоюзі сприятиме виведенню на ринок 15 тис. нових видів продукції, створенню 140 тис. стартапів та 350 тис. нових робочих місць і розробленню стратегій смарт-спеціалізації, а також виступає як обов'язкова умова отримання країнами Євросоюзу фінансової підтримки зі структурних та інвестфондів ЄС на розвиток інноваційної сфери [11].

Стратегії смарт-спеціалізації у регіональному розрізі ЄС диференціюються за видами діяльності та масштабами (від виробництва окремих продуктів до проєктів розвитку «розумних» міст) [12].

Україна представлена на сайті "Smart Specialisation Platform" проєктами інноваційного розвитку ресурсоефективних технологій та альтернативних джерел енергії, виробництвом нових матеріалів, медобладнанням та фармацевтичною продукцією, нанотехнологіями, пріоритетами розвитку ІКТ, екологічно чистого виробництва [13].

Важливими кроками України у розбудові цифровізації та участі у ланцюгах доданої вартості є прийнята концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, створення та впровадження в Україні головних компонентів інфраструктури «Індустрія 4.0»; забезпечення вільного доступу до руху капіталу; створення нових інноваційних виробництв; підготовка

висококваліфікованих і мобільних кадрів, здатних працювати з технологіями «Індустрії 4.0», а також формування у них цифрових навичок [14].

Шляхи вирішення проблем у цьому напрямі розкриті у Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Мета Стратегії полягає у розбудові національної інноваційної екосистеми для забезпечення швидкого та якісного перетворення креативних ідей на інноваційні продукти та послуги, підвищення рівня інноваційності національної економіки, що передбачає створення сприятливих умов для розвитку інноваційної сфери, збільшення кількості впроваджуваних розробок, підвищення економічної віддачі від них, залучення інвестицій в інноваційну діяльність. Реалізація Стратегії дасть змогу до 2030 року утворити національну інноваційну екосистему на основі формування бізнес-моделей підприємств, що сприятиме впровадженню нових технологічних рішень та забезпеченню розвитку і ефективній взаємодії елементів для прискореного економічного зростання [15].

Пропонуємо на основі узагальнення наукових підходів і поглядів формувати інноваційну бізнес-модель через такі її компоненти.

1. Нові бізнес-ідеї та бізнес-мислення формуються через підприємницький пошук, що спонукає до створення й розроблення нової бізнес-ідеї. Формується стратегія пошуку й переходу до нової зони прибутку.

2. Формування нової моделі отримання прибутку відбувається через дослідження кон'юнктури ринку, стану потреб споживачів та рівня їх задоволення, створення нового бачення продукту, зони прибутку та формування ланцюжка цінності.

3. Диференціація продукту передбачає позиціонування та брендинг з урахуванням функціональних властивостей, призначення продукції, її вартості, супроводжуваних послуг, її інноваційності, основних конкурентних переваг, унікальності власної пропозиції та іміджу.

4. Логістика ресурсів і кінцевої продукції передбачає розміщення потоків і каналів розподілу продукції, дистрибуцію продукції, встановлення вимог до потоків сировини, інформації, готової продукції, комплектуючих тощо. Створюється сучасна логістична система для налагодження ефективного руху сировини, продукції, послуг, ресурсів.

5. Формування каналів комунікації передбачає створення комунікативних та інформаційних, цифрових, інноваційних, виробничих каналів та налагодження процесів їх взаємодії.

6. Стратегії розвитку бізнесу передбачають, що підприємство формує стратегічний план розвитку на перспективу, організує його виконання на основі сформованих потоків інформації через комунікацію та взаємодію всіх систем з огляду на стратегічні пріоритети й цілі розвитку всіх ланок.

7. Види діяльності та їх масштаб передбачають визначення основних видів та завдань для виконавців інноваційного розвитку бізнес-процесів (створення мікромультинаціональних підприємств). Відбувається досягнення високого рівня ефективності кожної стадії бізнес-процесу, а також подовження ланцюгів доданої вартості.

8. Безпека передбачає створення власної безпечної моделі отримання прибутку, захист її від конкурентів, формування стратегії захисту бізнесу.

9. Знання та інноваційні навички передбачають ефективне формування інтелектуального капіталу підприємства на основі цифрової трансформації, використання інноваційних навичок висококваліфікованих працівників для створення унікальної креативної та інноваційної компанії через компоненти бізнес-моделі.

10. Максимальна персоналізація продукції, забезпечення інклюзивності економічного розвитку завдяки концепції смарт-спеціалізації (рис. 1).

11. Під час формування розгорнутої інноваційної бізнес-моделі підприємств слід вирішити такі завдання: нові бізнес-ідеї та мислення, винагорода (одержання прибутків), диференціація продукції, позиціонування та створення брендів, імідж виробників і продавців, логістика ресурсного потоку та результатів, комунікація, безпека бізнесу, захист діяльності, види, масштаб мікромультинаціональних підприємств, подовження ланцюгів доданої вартості на знаннях та інноваційних навичках виконавців по компонентах моделі, обґрунтування стратегії розвитку інноваційної бізнес-моделі підприємств, тобто персоналізації продукції, інклюзивність соціально-економічного розвитку.

Співробітництво у рамках інноваційної екосистеми мотивується впровадженням концептуальної платформи відкритих інновацій та розширенням можливостей партнерства на основі розвитку наукових проєктів, залучення інвестицій, пришвидшення комерціалізації наукових розробок.

Висновки з проведеного дослідження. В ході представленого дослідження доведено необхідність вжиття в країні для формування та розвитку інноваційної екосистеми заходів, що спрямовані на розвиток зв'язків між секторами й галузями економіки на основі реалізації наукового та освітнього потенціалів, розвитку підприємницького сектору та повного використання його потенціалу, поглиблення інтеграційних процесів у виробництві та формування глобальних ланцюгів доданої вартості, закладення інституційних засад розвитку смарт-спеціалізації та інтелектуалізації всіх секторів економіки, внесення відповідних змін нормативно-правового характеру. Цьому сприятимуть зростання інноваційної активності підприємств, поглиблення інтеграції з європейськими структурами, реалізація спільних стратегій, проєктів та програм розвитку, формування в економіці



Рис. 1. Інноваційна бізнес-модель та її компоненти

Джерело: доповнено авторами на основі джерела [6]

інноваційних екосистем, впровадження ефективного механізму фінансування інноваційних бізнес-моделей підприємств.

Розкрито суттєві проблеми, які заважають формуванню сучасної інноваційної екосистеми через низький рівень інноваційної активності та співпраці підприємств та організацій України у виробничій та інноваційній діяльності. Запропоновано актуальну для України інноваційну бізнес-модель, яка використовуються провідними країнами світу для вирішення проблем переходу на новий індустріальних устрій. Встановлено найважливіші параметри ефективності ланцюга доданої вартості, що містяться в межах інноваційних екосистем, за рахунок поглиблення якісної взаємодії всіх учасників такої екосистеми, що підвищують рівень впровадження інноваційних цифрових технологій у систему створення доданої вартості та кастомізації (індивідуалізації) продукції для забезпечення інклюзивного розвитку економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Afuah A. Business models. A Strategic Management Approach, McGraw-Hill Irwin, 2004.
2. Obłój K. Tworzywo skutecznych strategii, PWE, Warszawa 2002.
3. Afuah A., Tucci Ch. Biznes internetowy. Strategie i modele, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
4. Hamel G. Leading the revolution, Harvard Business School Press 2002.

5. Chan K.W., Mauborgne R., Blu Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Competition Irrelevant. Harvard Business School Press, 2005.

6. Slywotzky A.J., Morrison D.J., Andelman B. The Profit Zone: How Strategic Business Design Will Lead You to Tomorrow's Profits., 2002.

7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.07.2020).

8. Chataway J., Parks S., Smith E. How Will Open Science Impact on University/Industry Collaborations? *Foresight and STI Governance*. 2017. Vol. 11. No. 2. P. 44–53.

9. Raunio M., Nordling N., Kautonen M., Rasanen P. Open Innovation Platforms as a Knowledge Triangle Policy Tool – Evidence from Finland. *Foresight and STI Governance*. 2018. Vol. 12. No. 2. P. 62–76.

10. Smart Specialisation at work: Assessing investment priorities. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/201464/Smart+Special> (дата звернення: 16.07.2020).

11. European Commission Smart Specialisation Platform. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home;jsessionid=KSTyTP3FbQ4YYVqp25Gv> (дата звернення: 16.07.2020).

12. Smart Specialisation Platform: Strengthening Innovation in Europe's Regions. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/smart_spec/strength_innov_regions_en.pdf (дата звернення: 18.07.2020).

13. Innovation Priorities in Europe. URL: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/map?p_p_id=captargmap_WAR_CapTargMap (дата звернення: 05.08.2020).

14. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки : Розпорядження КМ України від 17 січня 2018 року № 67-р. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>

ua/npas/pro-shvalennyakoncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-rokita-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi (дата звернення: 08.08.2020).

15. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження КМ України від 10 липня 2019 року № 526-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (дата звернення: 10.08.2020).

REFERENCES:

1. Afuah A. (2004). Business models. A Strategic Management Approach, McGraw-Hill Irwin.
2. Obłój K. (2002). Tworzywo skutecznych strategii, PWE, Warszawa.
3. Afuah A., Tucci Ch. (2003). Biznes internetowy. Strategie i modele, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
4. Hamel G. (2002). Leading the revolution, Harvard Business School Press.
5. Chan Kim W., Mauborgne Renee, (2005). Blu Ocean Strategy. How to Create Uncontested Market Space and Competition Irrelevant. – Harvard Business School Press.
6. Adrian J. Slywotzky, David J. Morrison, Bob Andelman (2002). The Profit Zone: How Strategic Business Design Will Lead You to Tomorrow's Profits.
7. Derzhavna Sluzhba Statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian) (accessed 10.07.2020).
8. Chataway J., Parks S., Smith E. (2017) How Will Open Science Impact on University/Industry Collaborations? *Foresight and STI Governance*, vol. 11, no 2, pp. 44–53.
9. Raunio M., Nordling N., Kautonen M., Rasanen P. (2018) Open Innovation Platforms as a Knowledge Triangle Policy Tool – Evidence from Finland. *Foresight and STI Governance*, vol. 12, no 2, pp. 62–76.
10. SmartSpecialisationatwork: Assessing investment priorities. Available at: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/201464/Smart+Special> (accessed 16.07.2020).
11. European Commission Smart Specialisation Platform. Available at: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home;jsessionid=KSTyTP3FbQ4YYVqp25Gv> (accessed 16.07.2020).
12. Smart Specialisation Platform: Strengthening Innovation in Europe's Regions. Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/smart_spec/strength_innov_regions_en.pdf (accessed 18.07.2020).
13. Innovation Priorities in Europe. Available at: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/map?p_id=captar_gmap_WAR_CapTargMap (accessed 5.08.2020).
14. Kontseptsiiia rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky: Rozporiadzhennia KM Ukrainy vid 17.01.2018 roku № 67-r [Cabinet of Ministers of Ukraine, (2018). "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "The Concept of Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018–2020"" from 17.01.2018. no 67-p]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalenny_akoncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-rokita-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi (in Ukrainian) (accessed 8.08.2020).
15. Stratehiia rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku. Rozporiadzhennia KM Ukrainy vid 10 lypnia 2019 r. № 526-r. [Cabinet of Ministers of Ukraine, (2019). "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Strategy for the development of innovation for the period up to 2030"" from 10.07.2019. no 526-p]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (in Ukrainian) (accessed 10.08.2020).

ЛОГІСТИЧНІ РІШЕННЯ У СКЛАДСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ХОЛОДНОЇ ЛОГІСТИКИ

THE LOGISTICS SOLUTIONS IN WAREHOUSE ACTIVITY IN COLD LOGISTICS

УДК 656.073.5

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-5>**Гірна О.Б.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національний університет
«Львівська політехніка»**Колос М.О.**магістр
Національний університет
«Львівська політехніка»**Hirna Olha**

National University Lviv Polytechnic

Kolos Marta

National University Lviv Polytechnic

У статті розкрито сутність холодної логістики та холодної ланцюга поставок, зокрема, зроблено особливий акцент на структурі даних елементів в розрізі складської діяльності. Проаналізовано сучасні тренди складської логістики в умовах пандемії COVID-19. Підкреслено, що компанії вкладають значні кошти у холодні ланцюги поставок для надійного та ефективного процесу. Розкрито специфіку складської холодної логістики з урахуванням температурних режимів для різних видів продукції, наведено особливості маркування на складі продукції даного сегменту ринку. Проаналізовано діяльність «Рабен Груп» у загальному напрямі, так і у Fresh Logistics, зокрема. На основі економіко-математичної моделі проведено прогнозування рівня надходжень від фреш-клієнтів та підкреслено доцільність подальших досліджень. Здійснено економічне обґрунтування доцільності додаткових капітальних вкладень у складську діяльність філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна» на основі системи показників з врахуванням терміну окупності проекту.

Ключові слова: холодна логістика, холодна ланцюг поставок, складська діяльність, фреш-клієнти, грошовий потік, чиста теперішня вартість, термін окупності.

В статті раскрыта сущность холодной логистики и холодной цепи поставок, в

частности, сделано особый акцент на структуре данных элементов в разрезе складской деятельности. Проанализированы современные тренды складской логистики в условиях пандемии COVID-19. Подчеркнуто, что компании вкладывают значительные средства в холодные цепи поставок для надежного и эффективного процесса. Раскрыта специфика складской холодної логистики с учетом температурных режимов для разных видов продукции, приведены особенности маркировки на складе продукции данного сегмента рынка. Проанализирована деятельность «Рабен Групп» в общем направлении, так и в Fresh Logistics, в частности. На основе экономико-математической модели проведено прогнозирование уровня поступлений от фреш-клиентов и подчеркнуто целесообразность дальнейших исследований. Осуществлено экономическое обоснование целесообразности дополнительных капитальных вложений в складскую деятельность филии г. Львов ООО «Рабен Украина» на основе системы показателей с учетом срока окупаемости проекта.

Ключевые слова: холодная логистика, холодная цепь поставок, складская деятельность фреш-клиенты, денежный поток, чистая текущая стоимость, срок окупаемости.

The article reveals the essence of cold logistics and cold supply chain. In particular, special emphasis is placed on the structure of these concepts in terms of warehousing, because during the storage of a specific type of goods requires strict compliance with both temperature and air conditions, as well as humidity. In addition, there is a very strict time limit, because the shelf life of the product is calculated from the moment of its production, and the longer the process of storage of perishable goods, the less time left for its sale. The current trends in warehousing logistics in the context of the COVID-19 pandemic are analyzed. Phenomena such as growing demand for new supply chains, growing demand for innovative warehouses, and the location of modern logistics facilities near the final consumer have been identified. Businesses invest millions of dollars in their cold chain operations to create effective, efficient, and reliable process because an end-to-end cold chain security is the weak link in the system. Single breakdown in the logistics chain can lead to catastrophic losses of products and capital. The classification of warehouses is presented: refrigerated, freezing, multi-temperature. The specifics of warehouse cold logistics are revealed taking into account temperature regimes for different types of products, the peculiarities of marking in the warehouse of products of specific market segment are given, namely "Liquid", "Afraid of light", "Hermetic packaging", "Afraid of cold", "Do not put" etc. The activity of "Raben Group" is analyzed both in the general direction and in the field of Fresh Logistics: service of fresh products that require compliance with the temperature of 2-6 °C, as well as cross-docking technology (increasing the speed of cargo handling, lower prices for goods with incomplete vehicle loading, no warehousing costs, modern IT technologies). On the basis of the mathematical model the forecasting of the level of receipts from "fresh clients" is carried out and the expediency of further researches is emphasized. The calculation of present warehouse space of enterprise was carried out. On the basis of system of indicators (taking into account payback period of the project) the economic substantiation of expediency of additional investments in warehousing activity of the branch of the enterprise in Lviv is carried out.

Key words: cold logistics, cold supply chain, warehousing, fresh customers, cash flow, net present value, payback period.

Постановка проблеми. Зростання обсягів торгівлі харчовими продуктами, які вимагають низькотемпературного зберігання, зумовило різке збільшення попиту на послуги холодної логістики. Відбулося розширення структури товарів, які зберігаються в холодильних складах. З економічної точки зору, ринок холодної логістики залишається досить привабливим для девелоперів [5].

За результатами останніх досліджень, проведених у компанії Prologis Research, у процесі подолання спричиненої Covid-19 кризи у світі зростає попит на побудову нових ланцюгів постачання. Зокрема, фахівці вказують на такі перспективні сфери, як виробництво харчової, споживчої та

медичної, в т.ч. фармацевтичної продукції. Так, на території Сполучених Штатів виникне потреба збудувати щонайменше 37 млн м² інноваційних складів. Зважаючи на короткий час, відведений для задоволення цього попиту, американцям доведеться вводити в експлуатацію по 18,5 млн м² складської площі замість 14 млн нинішніх обсягів. Понад усе зараз бракує сучасних логістичних об'єктів, розташованих близько до кінцевого споживача та призначених для обслуговування сектору електронної комерції. У перехідний період, щоб уникнути збоїв у постачанні, компанії змушені будуть збільшувати товарні запаси принаймні на 5–10%. Це, у свою чергу, також створить

додатковий попит на склади загальною площею від 26 до 53 млн м². Якщо це стосується зберігання харчових продуктів, то доведеться не стільки будувати нові споруди, скільки оновлювати та переобладнувати вже існуючі [14; 16].

Спеціалісти відзначають гострий дефіцит холодних складів високої якості: недостатня кількість модерних конструкцій з обладнанням, яке може забезпечити різноманітні варіації температурного режиму – від «фрешу» (+ 2 ... + 6 °С для м'ясомолочної продукції і +15 °С для овочів) до глибокої заморозки. Причина: великі капіталовкладення для формування логістичних об'єктів і недостатня державна підтримка [12].

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Холодна логістика як новий напрямок розвитку забезпечення потреб споживачів є актуальним об'єктом дослідження багатьох вчених та підприємців. Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька трактують визначення «холодного ланцюга» як лінійно-впорядковану структуру, яка потребує необхідної температури протягом усього логістичного ланцюга. Вони зазначають, що холодний ланцюг особливо актуальний для фармацевтичного ринку, який активно контактує із біотехнологіями. Якщо хоча б один із елементів «холодного ланцюга» виявляється ненадійним навіть за одним критерієм, всі зусилля є безнадійні [10; 15]. У своїх публікаціях Т. Москвітін зазначає, що товари, які належать до Fresh Logistics є досить вразливими та потребують серйозних вимог у процесі обробки та транспортування, тому гарантована ефективність логістики, наявність переваг, що враховуються при закупівлі та обробці, мають важливе значення для цих продуктів [3]. Вчений М.А. Саєнкус підкреслює, що не зважаючи на обмежені можливості щодо тривалості зберігання й ефективності обробки замовлення, залишається вільна ніша високоякісних холодильних приміщень, зручних для організації логістики [5]. Дослідженням даною проблематикою також займається і ряд зарубіжних вчених, зокрема, Д.Дж. Бауерсокс, Д.Дж. Клосс [1], Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт [7], Д. Уотерс [8] та інші. Водночас, не достатньо дослідженими залишаються питання прийняття логістичних рішень у певних сферах, зокрема, складській, а тому саме пошук елементів підвищення ефективності функціонування всього холодного ланцюга через удосконалення кожної з його ланок, що відповідно і служить пріоритетною складовою у перспективних дослідженнях.

Постановка завдання. Мета даного дослідження визначається як дослідження існуючих тенденцій на ринку холодної логістики та на їх основі розробки логістичного рішення стосовно удосконалення складської діяльності для одного із основних гравців на ринку холодної логістики України філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна».

Виклад основного матеріалу. Збереження продуктів харчування на протязі тривалого часу є одним із найбільш важливих питань під час виробництва, транспортування та подальшої реалізації продукції. Найбільш значним фактором для охолоджених і заморожених продуктів є температура. Пріоритетну роль при цьому відіграють складські приміщення.

Ринок холодильних складів не демонструє стрімкого зростання. Зростання ринку постійно не встигало і не встигає наздоганяти попит, особливо на сучасні склади класу А. Зростання пропозиції холодильних складів, фруктосховищ стримується високою вартістю їх будівництва, інженерного забезпечення та експлуатації. Загалом, холодні складські приміщення розділяють на холодильні, морозильні та мультитемпературні. Холодильні склади застосовують для зберігання ягід та овочів, алкогольних, кондитерських, фармацевтичних товарів, а також охолодженого м'яса, морепродуктів, напівфабрикатів. Забезпечена стала температура – від 0 градусів і вище. Морозильні склади підтримують меншу температуру, від 0 до -24 (в середньому). Тут розміщують заморожену продукцію – м'ясо, напівфабрикати, морозиво і т.д. Мультитемпературні склади мають як холодильні, так і морозильні зони, вони також можуть бути частиною сухих складів [6].

Вимоги операторів ринку до якості холодильних складів зростають. Так, для кожного виду продукції потрібен спеціальний температурний режим. Різні продукти та товари мають різні температурні вимоги. Основні параметри зберігання різних типів продуктів можна представити у табл. 1.

При надходженні вхідного потоку складських робітників перевіряють відповідність кількості вантажів товаросупровідним документам, організовується контроль температури продукту, реєструють за допомогою штрихових кодів кожен товар, що надійшов до складу. Матеріалопотік всередині самої компанії обумовлений розподілом товарів, що надійшли на склад, розміщуються по складських зонах (зона комплектації, зона крос-докінгу, зона пакування, зона відправної експедиції тощо). Вихідний потік є кінцевим кроком перебування товару на складі, оскільки дана ланка має особливість завантаження авторефрижераторів продукцією, що надійшла у вхідному потоці, або відправкою вантажу чи сировини на виробництво.

При передачі до транспортування товарів, яким необхідне особливе поводження при навантажувально-розвантажувальних операціях й зберіганні, вантажовідправник повинен нанести на всіх вантажних одиницях спеціальне маркування написом «Рідина», «Боїться світла», «Герметична упаковка», «Боїться холоду», «Не класти» тощо. Дане спеціальне маркування вказується особливими знаками.

На ринку швидкопсувних продуктів сьогодні активно працює компанія «Рабен Україна», яка

**Нормативні температури для зберігання продукції основних споживачів
послуг холодильних складів**

№	Вид продукту	Температурний стан продукту	Температурний режим (°C)
1	Кондитерські вироби	діапазон позитивних температур	До +18
2	Торти та тістечка		0...+5
3	Шоколад та шоколадні вироби		+14...+16
4	Овочі, фрукти	помірні температури	+4...+10
5	Цитрусові		+2...+6
6	М'ясна, рибна гастрономія		+2...+7
7	Сушені плоди, овочі та гриби	широкий діапазон температур	0...+10
8	Молочна продукція, сири	охлаоджені	+1...+7
9	Морепродукти		0...+5
10	Квашені, солоні, мариновані овочі	переохолоджені	-1...+4
11	М'ясні напівфабрикати		-1...+1
12	Свіже м'ясо, свіжа риба		-1...+2
13	Заморожені продукти, м'ясо, риба, пельмені	заморожені	-18...-8
14	М'яке морозиво		-15...-18
15	Морозиво		-24
16	Особливий режим для швидкої заморожки, медичних цілей	глибоке заморожування	-45

Джерело: [5]

забезпечує європейську якість комплексної логістики, в тому числі у напрямі Fresh Logistics. Компанія є одним із провідних логістичних операторів, яка володіє власним ноухау та 75-річним досвідом Групи RABEN. «Рабен Україна» надає підприємствам логістичне обслуговування свіжих продуктів, які вимагають дотримання температури 2–6 °C, а також технології кросдокінгу: збільшення швидкості обробки вантажів, нижчі ціни для вантажів з неповним завантаженням автомобіля, відсутність витрат на складування, сучасні ІТ-технології (сканування, цілодобове відеоспостереження, система відстеження вантажів Track & Trace, система реєстрації замовлень Web Order Entry) [3].

У 2019 р. традиційно найбільшу частку послуг, що надаються Групою Рабен, становили автомобільні перевезення (66%), потім контрактна

логістика (13%), FTL-перевезення (8%) (прим.: Full Truck Load – повнокомплектні перевезення), фреш логістика (8%), робота провідного постачальника логістичних послуг (4%) і, нарешті, морські і повітряні перевезення (1%) (рис. 2).

Для дослідження складської діяльності у розрізі фреш-логістики розглянемо детальніше фреш-клієнтів філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна», яка в подальшому виступатиме об'єктом наших досліджень (табл. 2).

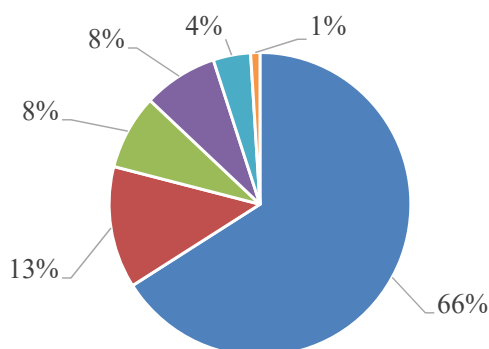
У таблиці 3 представимо дохід від фреш-клієнтів, які потребують перевезення у відповідному температурному режимі.

Таблиця 2

**Надходження від фреш-клієнтів філії м. Львів
ТОВ «Рабен Україна» за 2019 р.**

№	Клієнт	Надходження, грн.
1	ТОВ «АПК-Інвест»	1 560 887
2	ТОВ «Ічнянський молочно-консервний завод»	921 281
3	ТОВ «Гурмандіс»	647 333
4	ТОВ «Клуб Сиру»	635 105
5	ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат»	623 231
6	ТОВ «Ходорівський м'ясокомбінат»	512 345
7	ТОВ «Кондитерська фабрика «Ярич»	483 419
8	ТОВ «Львівський Холодокомбінат»	478 565
9	ТОВ «Барком»	347 225
10	ТОВ «Буковинський Сад»	286 031
11	ТОВ «Світ М'яса»	189 215
12	ТОВ «Іберія Україна»	107 363

Джерело: опрацювання власне на основі [11]



**Рис. 1. Структура асортименту послуг
«Рабен Україна» у 2019 р.**

Джерело: опрацювання власне на основі [11]

Таблиця 3

Надходження від фреш-клієнтів філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна»

Рік	2015	2016	2017	2018	2019
Дохід, тис. грн	2 159	2 497	3 517	4 918	6 792

Джерело: опрацювання власне на основі [11]

Для проведення оцінки доцільності додаткових капіталовкладень необхідним елементом виступає дослідження прогнозних показників надходжень від фреш-клієнтів на наступні періоди. В результаті аналізу на основі кореляційного відношення, було виявлено, що найоптимальніше відображає тенденції розвитку даного показника в майбутньому поліноміальна лінія тренду, оскільки значення R^2 є найбільше із проаналізованих ліній тренду (рис. 2).

Оцінку адекватності дослідженої моделі проведено на основі критерію Фішера, який продемонстрував, що дана модель є адекватною та на її основі можна проводити подальші розрахунки. Проведено розрахунки прогнозних значень на 2020–2021 рр., а також інтервал довіри для прогнозного значення 2020 р. ($6\,984 \leq 9\,209 \leq 11\,434$) [9].

Для обґрунтування доцільності розширення складської діяльності філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна», проведемо оцінку існуючої складської потужності (табл. 4, 5).

Проведені розрахунки свідчать про доцільність закупівлі ще однієї холодильної камери. Тому розраховуємо оцінку доцільності додаткового вкладання коштів у закупівлі ще однієї одиниці холодильної камери, використовуючи метод чистої теперішньої вартості [4; 9].

Для розрахунку теперішньої вартості майбутніх грошових потоків на підставі методу експертних оцінок встановлено, що дисконтна ставка складає 20%, дисконтні множники на 2020 і 2021 роки відповідно 0,833 і 0,694.

Таблиця 4

Вихідні дані для розрахунку складської площі філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна»

№	Показник	Умовне позначення	Значення	Розмірність
1	Кількість днів роботи складу	T	250	днів
2	Середній термін зберігання вантажу	tзб	1	днів
3	Вантажообіг складу в рік	Q	6 500	т
4	Висота складу	h	1,8	м
5	Коефіцієнт використання площі	$K_{\text{викор. пл.}}$	0,75	-
6	Середнє навантаження на 1 м ² площі	q	1	-

Таблиця 5

Вихідні дані для розрахунку складської площі філії м. Львів ТОВ «Рабен Україна»

№	Показник	Формула для розрахунку	Значення
1	Місткість складу, шт	$E = \frac{Q * t_{\text{зб}}}{T}$	26
2	Загальна площа складу, м ²	$S_{\text{загал}} = \frac{E}{q * K_{\text{викор. пл.}} * h}$	19,26

Джерело: опрацювання власне на основі [2]

Вихідні дані для розрахунків представимо у таблиці 6.

Таблиця 6

Вихідні дані для розрахунку капіталовкладень у закупівлю холодильної камери

Показник	Значення
Вартість холодильної камери, грн	2 000 000
Прогнозований дохід 2020 р., грн	9 209 000
Прогнозований дохід 2021 р., грн	12 104 240

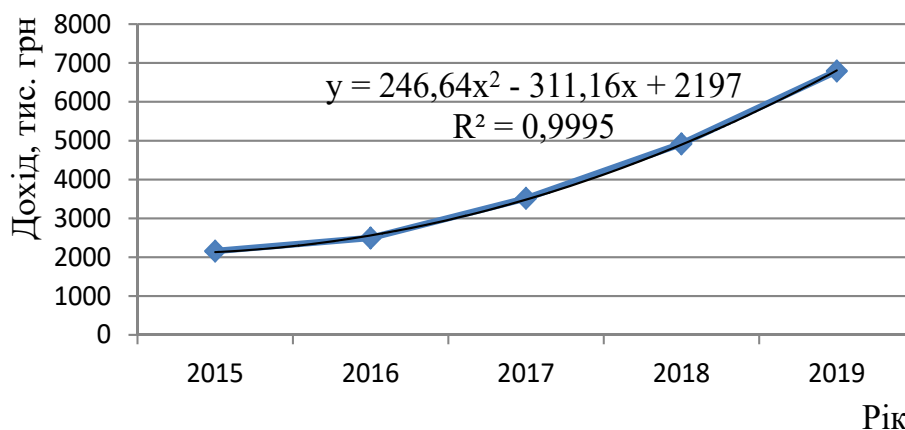


Рис. 2. Графічне представлення надходжень від фреш-клієнтів ТОВ «Рабен Україна» з поліноміальною лінією тренду

Припускається, що холодильна камера слугуватиме протягом 10 р., у зв'язку з чим за прямолінійним методом амортизація складатиме: $A = 2\,000\,000/10 = 200\,000$ грн.

Враховуючи амортизацію, а також чистий прибуток, одержимо грошовий потік (табл. 7).

Таблиця 7

Розрахунок грошового потоку для оцінки доцільності капвкладень

Період, роки	Прогнозований дохід, грн.	Чистий прибуток, грн.	Амортизація, грн.	Грошовий потік, грн.
2020	9 209 000	968 707	200 000	1 168 707
2021	12 104 240	1 324 822	200 000	1 524 822

Джерело: опрацювання власне на основі [4; 9]

У таблиці 8 розрахуємо окупність даного проекту.

Чиста теперішня вартість – це різниця між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків від проекту та початковими інвестиціями в проект:

$$ЧТВ = 2\,031\,759 - 2\,000\,000 = 31\,759 \text{ грн.}$$

Таблиця 8

Розрахунок окупності проекту

Роки	Грошовий потік, грн.	Дисконтний множник	Теперішня вартість, грн.	Окупність, грн.
2020	1 168 707	0,833	973 533	973 533
2021	1 524 822	0,694	1 058 226	2 031 759
Разом	–	–	2 031 759	–

Джерело: опрацювання власне на основі [4; 9]

Термін окупності проекту складає 0,97 або 355 днів.

Отже, теперішня вартість є вищою за початкову вартість проекту, тобто чиста теперішня вартість має позитивне значення, тому доцільна реалізація запропонованого проекту.

Висновки з проведеного дослідження.

Подолати спад на ринку логістичних послуг та залишитися конкурентоспроможними зможуть лише ті компанії, що спроможуться вибудувати політику зменшення постійних і змінних витрат з найменшими втратами для бізнесу. Проведені авторами дослідження стосовно удосконалення складської діяльності у розрізі холодної логістики, які враховують характерні особливості, пов'язані із групою харчових продуктів, що вимагають контролю над температурним режимом у процесі виробництва, транспортування, зберігання і реалізації, дають можливість компаніям посилити свої ключові переваги, оптимізувавши всі процеси

створення вартості: від постачання сировини до логістичного обслуговування кінцевого споживача та дозволять більшості із них пристосуватися до змінних умов зовнішнього середовища, зберігши при цьому високі конкурентні позиції на ринку, зменшивши рівні логістичних витрат та підвищивши якість обслуговування клієнтів через надання різного спектру необхідних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бауэрсакс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Logistical Management / пер. с англ. Москва : Олимп-бизнес. 2013. 640 с.
2. Дыбская В.В. Логистика складирования : Учебник. Москва : ИНФРА-М, 2013. 559 с.
3. Москвитина Т. Логістичні рішення на ринку швидкокопсувних товарів. Товари і ринки. 2012. № 1. С. 15–23.
4. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппелі. Київ : Основи, 1993. 382 с.
5. Саєнсул М.А. Оцінка показників «холодних» ланцюгів постачання у логістичній системі України. Економіка та управління підприємствами. 2018. №31. С. 95–99.
6. Сопочко О.Ю. Місце швидкокопсувних вантажів у ланцюгах постачань. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2013. № 3 (59). С. 249–254.
7. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / пер. с англ. Москва : Изд-во «ИНФРА-М», 2005. 797 с.
8. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
9. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : монографія. Львів : «Інтелект-Захід», 2007. 235 с.
10. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Сучасна логістика потребує інновацій. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28173/1/logist.pdf> (дата звернення: 21.08.2020).
11. Рабен Україна – Raben Group. URL: <https://ukraine.raben-group.com/> (дата звернення: 22.05.2020).
12. Ринки холодної логістики України. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-holodnoj-logistiki-ukrainy> (дата звернення: 18.05.2020).
13. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні: Закон України від 12.07.0219 р. № 363/ Міністерство транспорту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98#Text> (дата звернення: 18.05.2020).
14. У світі зростає запит на зміну ланцюгів постачання. URL: <https://logist.fm/news/u-sviti-zrostaie-zapit-na-zminu-lancyugiv-postachannya> (дата звернення: 04.08.2020).
15. Kobylukh O.Y., Melnyk G.M. Cold chain development in Ukraine. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal%20paper/2017/jun/4056/vnulp20137896.pdf> (дата звернення: 22.05.2020).
16. Cold Chain Logistics Market Outlook – 2026. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/cold-chain-logistics-market> (дата звернення: 21.08.2020).

REFERENCES:

1. Bawersox D., Closs D., Cooper B. (2013). Supply Chain Logistics Management: 4-th edition. Mc Graw Hill, London.
2. Dybskaya V. (2013). Lohistika skladirovaniia [Warehousing logistics]. INFRA-M, Moscow (in Russian)
3. Moskovitina T. (2012). Lohistychni rishennia na rynku shvydkopsuvnykh tovariv [Logistics solutions in the market of perishable goods]. *Tovary i rynky*, vol. 1, pp. 15–23. [in Ukrainian]
4. Nikbakht E., Gropelli K. (1993). Finansy [Finance]. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)
5. Sayensus M. (2018). Otsinka pokaznykiv «kholodnykh» lantsiuhiv postachannia u lohistychnii systemi Ukrainy [Estimation of "cold" supply chains indicators in the logistics system of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, vol. 31, pp. 95–99. [in Ukrainian]
6. Sopotsko O. (2013). Mistse shvydkopsuvnykh vantazhiv u lantsiuhakh postachan [The place of perishable goods in supply chains]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, vol. 3 (59), pp. 249–254. [in Ukrainian]
7. Stock J., Lambert D. (2005). Lohistika. Upravleniie tsepiu postavok [Strategic logistics management]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
8. Waters D. (2003). Stratehycheskoe upravlenye lohistykoi [Strategic logistics management]. Moscow: YUNITI-DANA. (in Russian)
9. Chukhray N., Hirna O. (2007). Formuvannia lantsiuha postavok: pytannia teorii ta praktyky [Formation of the supply chain: questions for theory and practice]. Moscow: YUNITI-DANA. (in Ukrainian)
10. Krykavskyy Y., Chornopyska N. (2011). Suchasna lohistyka potrebuie innovatsii [Modern logistics needs innovation]. Available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28173/1/logist.pdf> (accessed 21.08.2020) (in Ukrainian)
11. Raben Ukraine – Raben Group (2020). Available at: <https://ukraine.raben-group.com/> (accessed 22.05.2020)
12. (2020). Rynok kholodnoi lohistyky Ukrainy [Cold logistics market of Ukraine]. Available at: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-holodnoj-logistiki-ukrainy> (accessed 18.05.2020).
13. (2020). Law of Ukraine about the statement of Rules of transportations of freights by road transport in Ukraine № 363/. (2019, may 18). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98#Text> (accessed 22.05.2020).
14. (2020). U sviti zrostaie zapyt na zminu lantsiuhiv postachannia [There is a growing demand in the world to transform supply chains]. Available at: <https://logist.fm/news/u-sviti-zrostaie-zapit-na-zminu-lancyugiv-postachannya> (accessed 04.08.2020).
15. Kobylyukh O.Y., Melnyk G.M. (2020). Coldchain development in Ukraine. Available at: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2017/jun/4056/vnulp120137896.pdf> (accessed 22.05.2020).
16. (2020). ColdChainLogisticsMarketOutlook–2026. Available at: <https://www.alliedmarketresearch.com/cold-chain-logistics-market> (accessed 21.08.2020).

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF POLYGRAPHIC ENTERPRISES IN UKRAINE

УДК 658.5:655.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-6>**Гук О.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту**Мохонько Г.А.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту**Лазоренко Т.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»**Guk Olga****Mokhonko Hanna****Lazorenko Taisiya**National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

У статті розглянуто тенденції розвитку поліграфічної промисловості. Авторами проаналізовано динаміку показників діяльності та частку збиткових вітчизняних видавничо-поліграфічних підприємств за 2009–2018 рр. У статті розглянуто основні дані збиткових підприємств поліграфічної промисловості в 2009–2018 рр. Проведено діагностику динаміки обсягу інвестицій в основний капітал видавничо-поліграфічної промисловості за період 2009–2018 рр. Проаналізовано статистику поліграфічної діяльності у Києві (2015–2018 рр.). Наведено зведену таблицю індексів промислового виробництва за останні роки. Детально досліджено діяльність поліграфічного ПП «ЦМІКУС» в контексті його місця на ринку, субринку та секторі серед ранжованих підприємств за виручкою, а також частку на субринку та ринку протягом 2014–2018 рр. Розглянуто рентабельність загальних активів, чисту маржу, поточну ліквідність, коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової стійкості, як основні показники визначення фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: економічна діяльність, розвиток, видавничо-поліграфічна промисловість, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, поліграфічні підприємства.

В статті раскрыты тенденции развития полиграфической промышленности. Авто-

рами проанализирована динамика показателей деятельности и доля убыточных отечественных издательско-полиграфических предприятий за 2009–2018 гг. В статье рассмотрены основные данные убыточных предприятий полиграфической промышленности в 2009–2018 гг. Проведена диагностика динамики объема инвестиций в основной капитал издательско-полиграфической промышленности за период 2009–2018 гг. Проанализирована статистика полиграфической деятельности в Киеве (2015–2018 гг.). Приведена сводная таблица индексов промышленного производства за последние годы. Подробно исследована деятельность полиграфического ЧП «ЦМІКУС» в контексте его места на рынке, субрынке и секторе среди ранжированных предприятий по выручке, а также доля на субрынке и рынке в течение 2014–2018 гг. Рассмотрена рентабельность общих и оборотных активов, чистая маржа, текущая ликвидность, коэффициент автономии как основные показатели определения финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: экономическая деятельность, развитие, издательско-полиграфическая промышленность, коэффициент автономии, коэффициент финансовой устойчивости, полиграфические предприятия.

The article considers the development trends of the printing industry, the role and place of the printing industry in the economy. The authors analyze the dynamics of performance indicators and the share of unprofitable domestic publishing and printing companies for 2009–2018 and identify positive dynamics of indicators. The main data of unprofitable enterprises of printing industry in 2009–2018 are considered in the article: financial result, share of profitable and unprofitable enterprises. The study revealed a reduction in the share of unprofitable enterprises. The dynamics of the volume of investments in the fixed capital of the publishing and printing industry for the period 2009–2018 is diagnosed and conclusions are made about a slight reduction in the volume but at the same time an increase in growth rates in 2018. The statistics of printing activity on the volume of production, profit and loss in Kyiv (2015–2018) are analyzed and the positive dynamics of these indicators is revealed. The summary table of indices of industrial production for the last years is resulted. The activity of printing private enterprise «CMICUS» in detail in the context of its place in the market, submarket and sector among ranked enterprises in terms of revenue, as well as market share and market during 2014–2018. The return on assets was assessed to identify trends in the economic activity of the enterprise as an indicator of profitability. To assess the financial and economic condition of the enterprise, the net margin for the period 2014–2018 was studied. The authors assessed the solvency of the enterprise and calculated the coefficient of autonomy, current and absolute liquidity from 2014–2018. Investors who prefer companies with a high level of autonomy. A comparative characterization of the values of the coefficient of financial stability for 2017 and 2018. The statistical data on the movement of personnel at the enterprise of the private enterprise «CMICUS» for 2016–2018 are analyzed and the turnover of personnel is determined, which causes a certain socio-economic instability in the labor process. The main reasons for staff turnover at the company are highlighted: low wages of certain categories of employees, the transition to more promising jobs with the possibility of career growth; dissatisfaction with one's profession; inconsistency of the performed works with the level of qualification and the main profession, uncertainty of prospects of professional advancement.

Key words: economic activity, development, publishing and printing industry, coefficient of autonomy, coefficient of financial stability, printing companies.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки України стабільність позицій підприємства на ринках, позитивні результати економічних показників, діловий успіх часто зумовлені наявним ступенем адаптивної системи підприємства до динамічних змін з боку зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища. У зв'язку з цим все більшої актуальності набуває проблема забезпечення стійкого розвитку підприємства, зокрема дослідження передумов розвитку поліграфічних підприємств в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління поліграфічними підприємствами є об'єктом дослідження низки науковців, серед них – О.А. Гавриш [1], О.В. Мельников [2], Є.М. Палига [3], А.М. Штангрет [4].

Попри високий рівень напрацювань у дослідженні розвитку діяльності підприємства, деякі аспекти актуальної проблеми залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, потребує оновлення виявлення тенденцій розвитку поліграфічної промисловості з урахуванням статистичних даних та

оцінювання показників фінансово-економічного стану на базі поліграфічного підприємства та виявлення його місця на ринку поліграфічної продукції.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в діагностиці динаміки показників діяльності та частки збиткових видавничо-поліграфічних підприємств, статистики поліграфічної діяльності, дослідження діяльності поліграфічного ПП «ЦМІКУС».

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині видавничо-поліграфічна галузь займає важливе місце, оскільки забезпечує інформаційні, наукові, освітні та культурні потреби суспільства у друкованій інформації. Спостерігається чіткий поділ видавничо-поліграфічної промисловості на окремі підгалузі: видавничу, поліграфічну та книжкову торгівлю. Ці підгалузі прагнуть бути незалежними й одноосібно вирішують проблеми, що виникли. Динаміку показників діяльності поліграфічних підприємств і частку збиткових підприємств поліграфічної промисловості за 2009–2018 рр. наведено у табл. 1 і табл. 2 [5].

Наведена інформація з табл. 1 свідчить, що обсяг виробленої продукції підприємств поліграфічної промисловості в 2018 році порівняно з 2017 роком скоротився на 2%, а порівняно з 2016 р. – на 5,6%, це свідчить про позитивну динаміку. Загалом за період 2016–2018 рр. обсяг виробленої продукції серед підприємств поліграфічної промисловості залишається порівняно стабільним, зокрема прибуток підприємств поліграфічної промисловості в 2018 році порівняно з 2017 роком скоротився на 1,8%, а порівняно з

2016 р. – на 7,3%, також за цей період збільшився збиток на 1%.

Аналіз діяльності збиткових підприємств поліграфічної промисловості за 2009–2018 рр. (табл. 2.) виявив, що в 2018 році фінансовий результат прибуткових підприємств поліграфічної промисловості порівняно з 2017 роком зменшився майже на 2%, а порівняно з 2016 р. – на 7%. У 2018 році частка прибуткових підприємств поліграфічної промисловості порівняно з 2017 роком зменшилася майже на 2,7%, а порівняно з 2016 р. – на 2,9%. Фінансовий результат збиткових підприємств в 2018 році збільшився на 200 тис. грн, або на 0,5%.

Таким чином, якщо порівнювати частку прибуткових підприємств, то за період останніх 3 років (з 2016–2018 рр) відбувається їх скорочення, що в свою чергу зумовило збільшення частки збиткових підприємств.

Дослідження динаміки обсягу інвестицій в основний капітал видавничо-поліграфічної промисловості за період 2009–2018 рр (табл. 3) [5] свідчить, що обсяг інвестицій в основний капітал видавничо-поліграфічних суб'єктів господарювання в 2018 році скоротився на 2 200 000 грн, а якщо порівнювати з 2016 роком, то скорочення було незначним – лише на 300 000 грн. Темпи зростання у 2018 р. порівняно з 2017 р. скоротилися на 0,4%, однак якщо порівнювати з 2015 роком, то вони зросли на 4,5%.

Таким чином, обсяг інвестицій в основний капітал видавничо-поліграфічної промисловості скоротився за останні роки, що і зумовило зниження темпів зростання за цей період.

Таблиця 1

Показники діяльності підприємств поліграфічної промисловості України за 2009–2018 рр. за КВЕД 22.2

Показник	Роки									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг виробленої продукції, млн грн.	7,415	9,18	9,375	9,936	10,625	10,74	10,79	10,70	10,33	10,13
Прибуток, млн грн.	0,286	0,222	0,289	0,301	0,305	0,311	0,298	0,295	0,280	0,275
Збиток, млн грн.	0,11	0,881	0,429	0,272	0,403	0,395	0,408	0,410	0,415	0,417

Джерело: сформовано на основі: [5]

Таблиця 2

Основні дані збиткових підприємств поліграфічної промисловості в 2009–2018 рр.

Показник	Роки									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Фінансовий результат прибуткових підприємств, млн грн.	0,286	0,222	0,289	0,301	0,305	0,311	0,298	0,295	0,280	0,275
Частка прибуткових підприємств, %	66,5	60,7	61,8	64,5	43,1	44,1	42,2	42,0	41,9	40,8
Фінансовий результат збиткових підприємств, млн грн.	0,110	0,881	0,429	0,272	0,403	0,395	0,408	0,410	0,415	0,417
Частка збиткових підприємств, %	33,5	39,3	38,2	35,5	56,9	55,9	57,8	58,0	58,1	59,2

Джерело: сформовано на основі: [5]

Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал видавничо-поліграфічних суб'єктів господарювання у фактичних цінах за 2009–2018 рр.

Показник	Роки									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг інвестицій, млн грн.	621,3	674,1	485,3	431,2	516,4	529,5	504,9	502,3	502,0	499,8
Темп зростання, %	—	108,50	71,99	88,85	119,76	102,54	95,35	99,49	99,94	99,56

Джерело: сформовано на основі: [5]

Статистичні дані щодо обсягу виробництва, прибутку та збитку поліграфічної діяльності у Києві за 2015–2018 рр наведено на рис. 1.

Про позитивну тенденцію розвитку промислових підприємств в Україні свідчить статистика індексів промислового виробництва за останні роки, яка представлена Міністерством фінансів (табл. 4).

Таблиця 4

Зведена таблиця індексів промислового виробництва, 2016–2019 рр., %

Значення індексу промислового виробництва	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р. (за перше півріччя)
січень	81,4	82,5	86,1	86,2
квітень	96,6	93,1	95,0	98,2
липень	107,0	100,3	101,4	103,6
жовтень	105,7	106,9	110,0	
За рік	103,1	97,1	95,3	91,0 ¹

¹ за перше півріччя 2019 р.

Джерело: сформовано на основі [5]

Аналіз зведених даних індексів промислового виробництва в 2016–2019 рр., відображених в таблиці 4, свідчить про збільшення обсягів промислового виробництва з кожним роком.

Водночас, відповідно до статистичного збірника «Україна-2017» Державної служби статистики, за

три роки в індексі цін виробників промислової продукції відбулися зміни: 2015 р. – 136,0%, 2016 р. – 120,5%, 2017 р. – 126,4% , що може свідчити про більш високі показники інфляції, а його зміни, в свою чергу, є певним інфляційним індикатором [6].

Детальне дослідження розвитку поліграфічного підприємства було проведено на базі компанії «ЦМІКУС», яка здійснює поліграфічну діяльність з липня 2008 року. З самого початку компанія працює на ринку друкарського виробництва, пропонує і володіє передовими методами додрукарських процесів, а також спрямована на надання повного комплексу послуг в цій сфері – від розроблення дизайну поліграфічної продукції, верстки й обробки зображень, підготовки файлів для друкарні до виготовлення цифрових кольоропроб і готових офсетних форм для друкарень.

ПП «ЦМІКУС» в 2018 році займає 44 місце на субринку, тобто має такий порядковий номер (ранг) компанії серед інших фірм на її ключовому сегменті ринку, поранжованих за виручкою, що свідчить про позитивну динаміку збільшення ринкових потужностей, хоча разом із тим залежить і від кількості компаній в секторі (рис. 2).

Щодо порядкового номеру (рангу) ПП «ЦМІКУС» на ринку (рис. 3), то позиції компанії дещо понизилися, вона змістилася з 340 позиції на 329 місце, що свідчить про зменшення компанії, що може залежати як від ринкової потужності, так і від загальної кількості компаній на ринку.

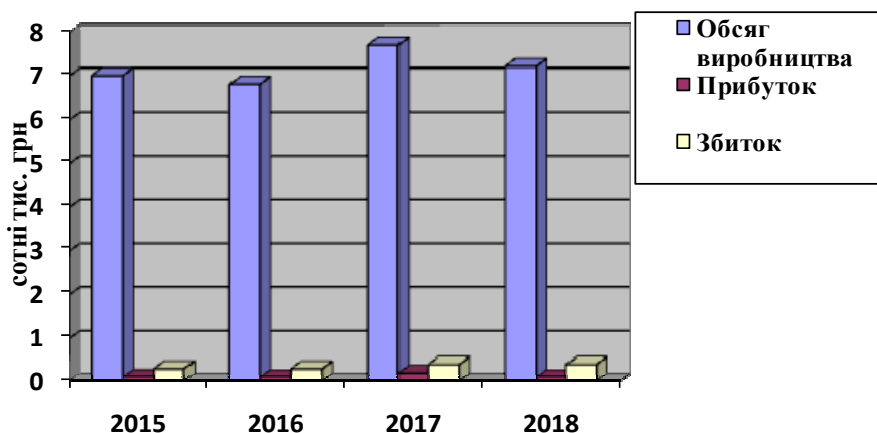


Рис. 1. Статистика поліграфічної діяльності у Києві (сотні тис. грн.)

Джерело: сформовано на основі: [5]

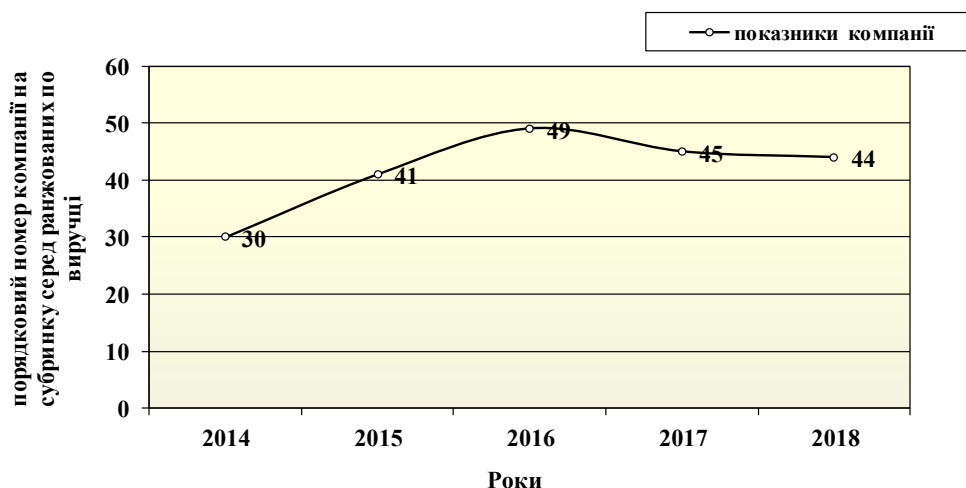


Рис. 2. Місце ПП «ЦМІКУС» на субринку

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

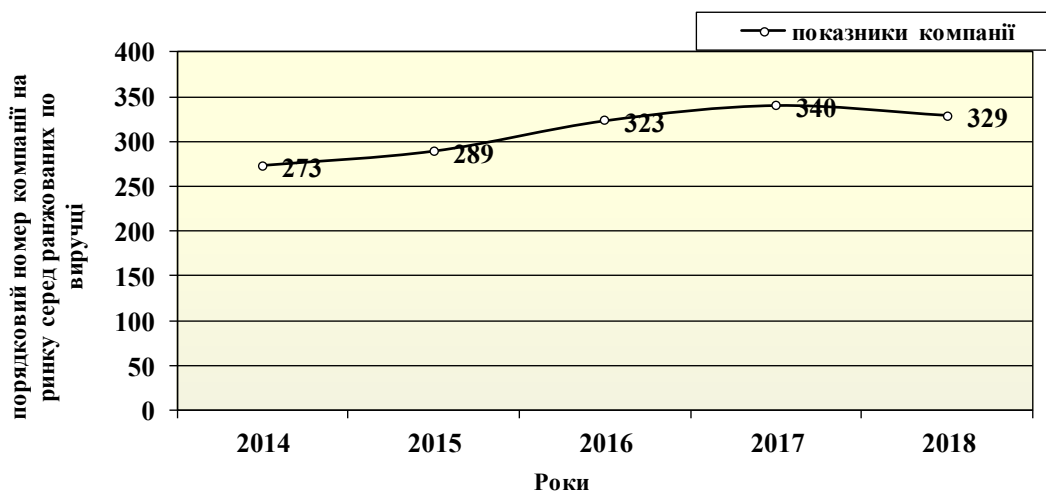


Рис. 3. Місце ПП «ЦМІКУС» на ринку

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

ПП «ЦМІКУС» в 2018 році перемістилося з 11 659 позиції на 11 548 місце порівняно з 2017 роком. ПП «ЦМІКУС» у секторі (рис. 4). Зростання на 11 позицій свідчить про те, що компанія стає більшою.

Розглянемо частку на субринку ПП «ЦМІКУС» (рис. 5), що дає змогу оцінити виручку компанії відносно субринку її основної діяльності. Субринок знаходиться на рівні нижче від ринку згідно з КВЕД. Тому показник характеризує ринкову потужність компанії з точки погляду вузького сегменту ринку. Частка на субринку = $\frac{\text{виручка компанії}}{\text{виручка субринку}} \cdot 100\%$

З рис. 5 зрозуміло, що цей показник зростає, що характеризує ринкову потужність компанії з погляду вузького сегменту ринку.

Для виявлення тенденцій розвитку економічної діяльності підприємства доцільно розглянути ще рентабельність, зокрема рентабельність загальних

активів (ROTA) – індикатор прибутковості, що розраховується як відношення операційного прибутку (чистого доходу до вирахування відсотків та податку) до загальних активів компанії (рис. 6). На відміну від ROA, під час розрахунку ROTA використовується не чистий прибуток, а операційний прибуток фірми, що дає змогу абстрагуватися від впливу податків та боргового навантаження на її дохідність.

Рис. 6 свідчить, що в 2017 році відбувалося стрімке зниження рентабельності загальних активів на 6%, а в 2018 році на 0,8%, тобто можна стверджувати про зменшення операційного прибутку за останні роки.

Важливе значення для оцінювання фінансово-економічного стану підприємства має і показник «чиста маржа» – індикатор прибутковості, що відображає відношення чистого прибутку до загальної виручки компанії (рис. 7).

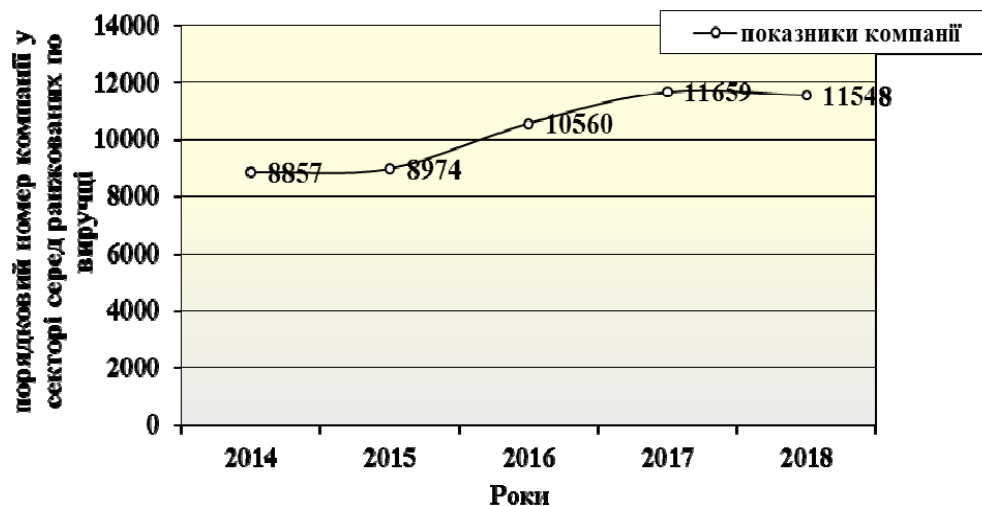


Рис. 4. Місце ПП «ЦМІКУС» у секторі

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

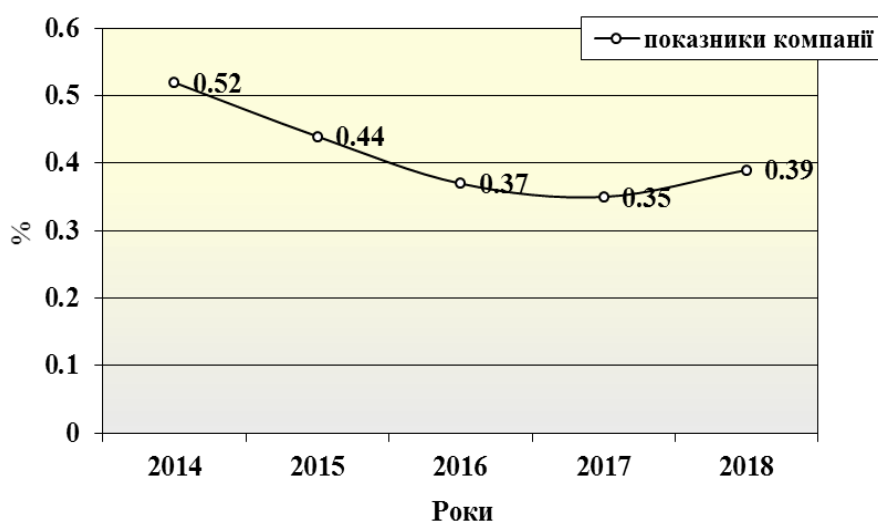


Рис. 5. Частка ПП «ЦМІКУС» на субринку

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

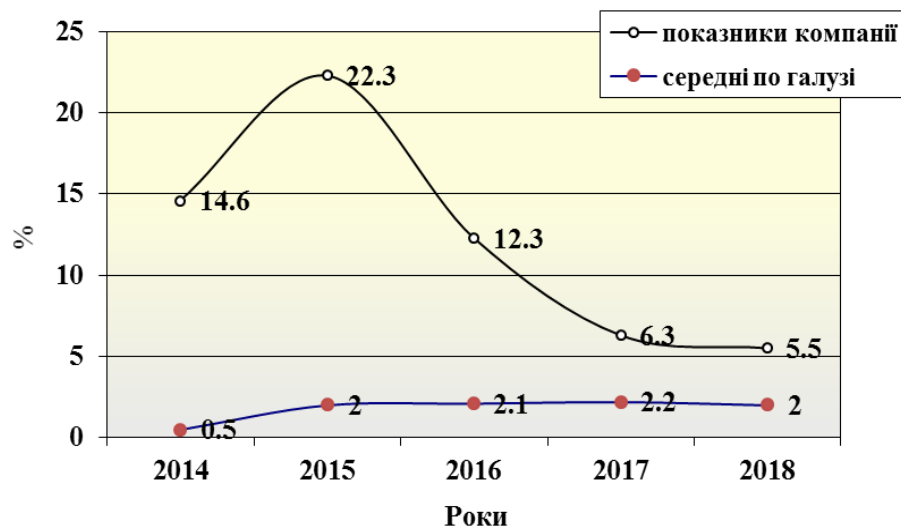


Рис. 6. Рентабельність загальних активів ПП «ЦМІКУС»

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

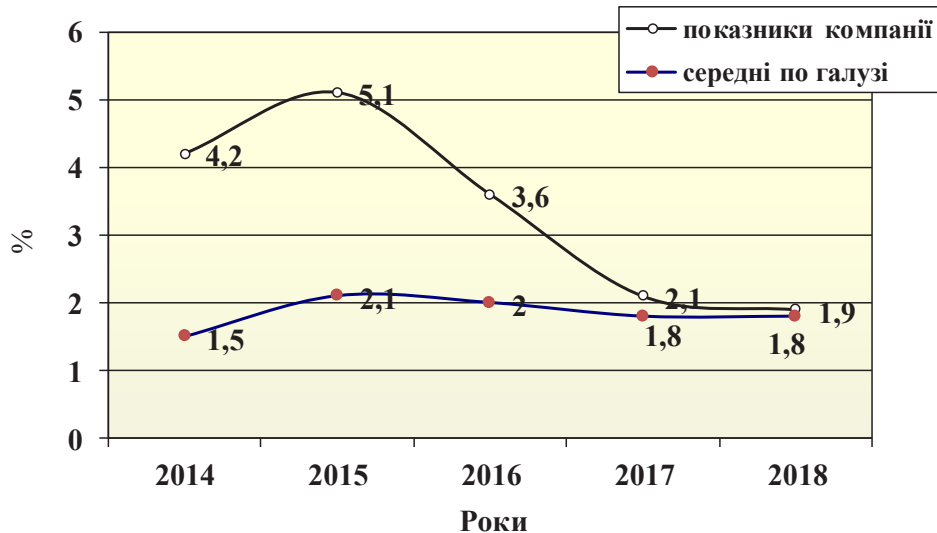


Рис. 7. Чиста маржа ПП «ЦМІКУС», %

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

У 2017 році відбулося зменшення чистої маржі на 1,5%, а в 2018 р. на 0,2%. Зменшення показника свідчить про неефективність компанії з погляду конвертації продажів у реальний прибуток.

Щодо оцінювання платоспроможності підприємства, то було розраховано коефіцієнт автономії, поточну та абсолютну ліквідність (рис. 8, рис. 9, рис. 10).

Коефіцієнт автономії є одним із найважливіших коефіцієнтів фінансової стійкості, а його значення свідчить про те, яку частину своїх активів ПП «ЦМІКУС» здатне профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. У 2017 році підприємство було здатне профінансувати 40,6% активів за рахунок власного капіталу. У 2018 році цей показник скоротився на 4% і становив 36,4%. Оскільки нормативне значення цього показника знаходиться в межах 0,4–0,6, це свідчить, що в 2017 році цей показник знаходився в межах норми, а в 2018 році через зниження коефіцієнта автономії рівень фінансових ризиків зріс.

Коефіцієнт поточної ліквідності свідчить, яку частину поточних зобов'язань підприємство здатне погасити за рахунок грошових коштів, інвестицій чи дебіторської заборгованості.

У 2017 році показник поточної ліквідності становив 1,5, а в 2018 році 1,46, що свідчить, що цей показник є недостатнім (рекомендоване нормативне значення має бути в межах 2–3).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає можливість визначити частку короткострокових зобов'язань, яке підприємство може погасити найближчим часом. Достатнім значенням для цього показника є 0,2...0,3, а в ПП «ЦМІКУС» ми бачимо високе значення абсолютної ліквідності, що може свідчити про нераціональне використання фінансових ресурсів.

Визначені результати фінансового стану підприємства, а саме показники стійкості, цікавлять кредиторів, акціонерів, інвесторів. Кредитори надають перевагу підприємствам із високим рівнем автономії, акціонери та інвестори – розумному зростанню частки позичкових коштів.

Розрахунок коефіцієнта фінансової стійкості ПП «ЦМІКУС» наведено в табл. 5.

Коефіцієнт фінансової стійкості (2017 р) = $(995,8 + 500) / 1675,7 = 0,89$.

Коефіцієнт фінансової стійкості (2018 р) = $(1353,4 + 500) / 2129,4 = 0,87$.

ПП «ЦМІКУС» є фінансово стійким підприємством, здатним проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. У 2017 році 89%, а в 2018 р. 87% активів компанії фінансуються за рахунок постійного капіталу і довгострокових зобов'язань. Це свідчить про те, що ризик банкрутства мінімальний.

Аналіз статистичних даних щодо руху кадрів на підприємстві ПП «ЦМІКУС» (табл. 6) виявив, що з 2016–2019 рр. власник підприємства більше приймав на роботу, ніж звільняв, а це означає, що робітники загалом були задоволені умовами праці і побутом, сюди входять: зміст і організація праці, система морального і матеріального стимулювання, організація виробництва й управління, стиль керівництва і взаємини в колективі, система професійного просування забезпеченість житлом, санітарно-гігієнічні умови праці тощо) Але плінність кадрів на підприємстві є досить високою, що зумовлює певну соціально-економічну нестабільність у трудовому процесі. Тому слід виділити найосновніші причини плінності кадрів, такі як: низька заробітна плата певних категорій працівників; перехід на більш перспективну роботу з можливістю кар'єрного росту;

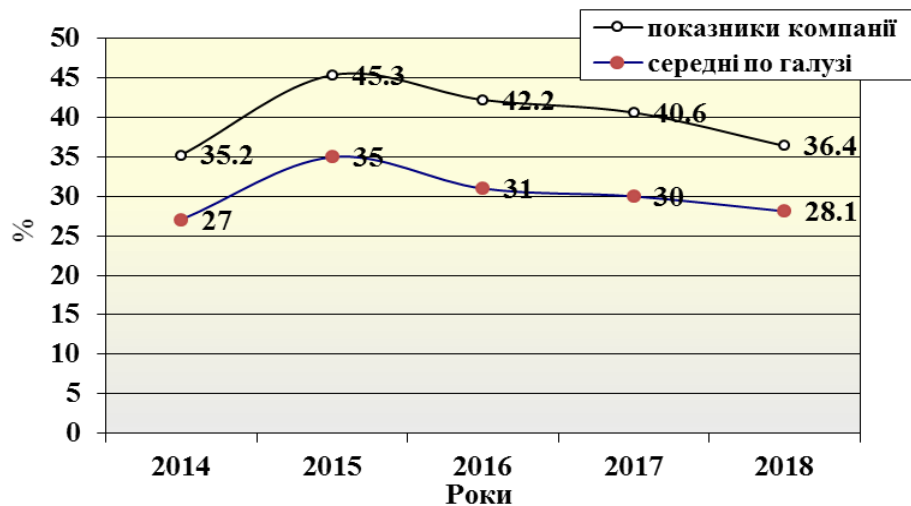


Рис. 8. Коефіцієнт автономії ПП «ЦМІКУС»

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

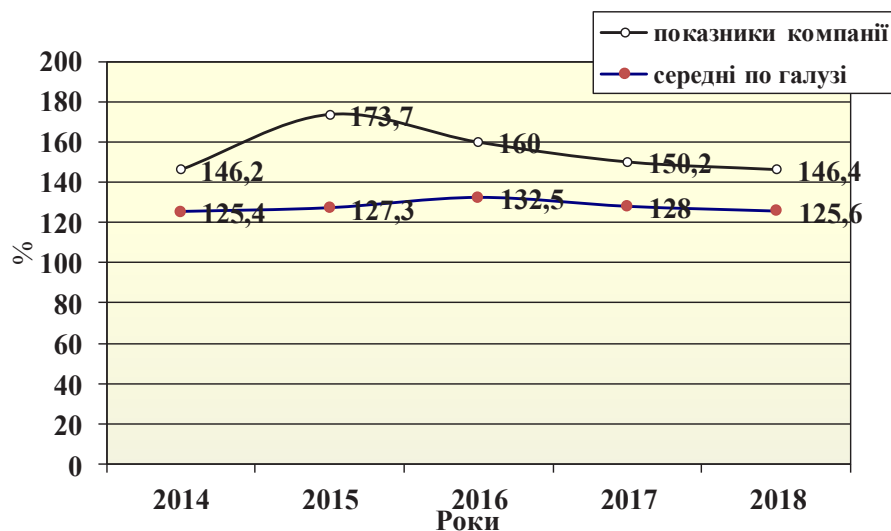


Рис. 9. Поточна ліквідність ПП «ЦМІКУС»

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

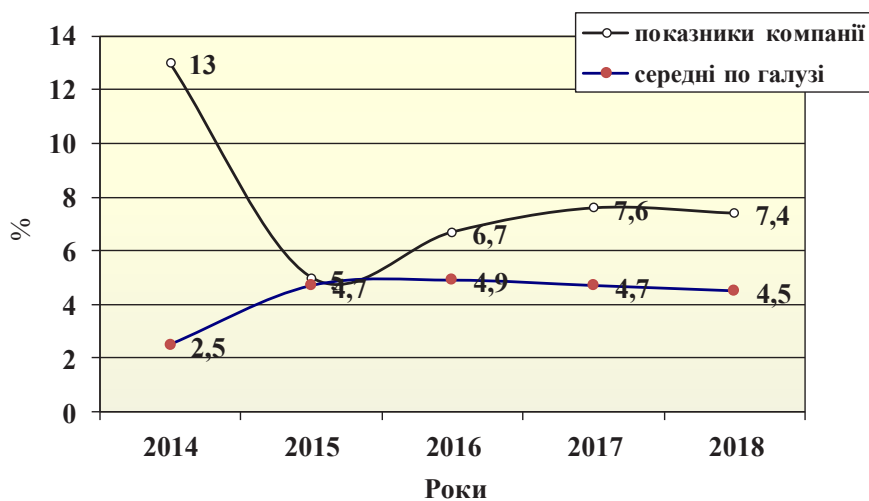


Рис. 10. Абсолютна ліквідність ПП «ЦМІКУС»

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «Ю-Контрол» [7]

Таблиця 5

Розрахунок коефіцієнта фінансової стійкості за 2017–2018 рр., тис. грн

Баланс	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Розрахунок показника фінансової стійкості за 2017 р.	Розрахунок показника фінансової стійкості за 2018 р.
Пасиви III. Власний капітал і резерви Разом у Розділі III	995,8	1353,4	(995,8 + 500) / 1675,7	(1353,4 + 500) / 2129,4
IV. Довгострокові зобов'язання Разом у розділі IV	500	500		
Баланс	1 675,7	2129,4		

Джерело: розраховано автором на основі Балансу ПП «ЦМІКУС» [7]

Таблиця 6

Характеристика руху кадрів на підприємстві ПП «ЦМІКУС»

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення +/-		Відносне відхилення, %	
				2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Прийнято працівників, осіб	3	2	2	-1	0	-33,33	0
Вибуло працівників, осіб	1	2	1	1	-1	100	-50
Загальна чисельність персоналу, осіб	9	11	12	2	1	22,22	9,09

Джерело: розраховано на основі даних підприємства

незадоволеність власною професією; невідповідність виконуваних робіт рівню кваліфікації й основній професії, невизначеність перспектив професійного просування.

Досліджуючи рівень забезпеченості економічної безпеки на ПП «ЦМІКУС», дійшли висновку, що підприємство не приділяє належної уваги управлінню економічною безпекою, відповідний підрозділ не створено, а окремі функції за цим напрямом здійснює директор. Підприємство далеко не завжди бере до уваги нестабільність попиту і пропозиції на товари, не стежить за діяльністю конкурентів, часто не має повного уявлення про організацію економічної безпеки їхнього власного бізнесу. Після детального вивчення стану безпеки із залученням фахівців у керівника з'явиться реальне уявлення про систему безпеки підприємства. Це дозволить усвідомлено і цілеспрямовано проводити роботу щодо забезпечення безпеки підприємницької діяльності.

Висновки з проведеного дослідження.

Аналіз зведених індексів промислового виробництва за 2016–2019 рр. дає можливість стверджувати, що обсяги промислового виробництва збільшуються, однак згідно зі статистичним збірником Державної служби статистики присутні більш високі показники інфляції. Крім того, одним із індикаторів позитивних змін у забезпеченні економічного розвитку в Україні є збільшення промислових підприємств, які активно рухаються в напрямі розвитку інноваційної економіки. Аналіз фінансово-економічного стану та тенденцій розвитку діяльності підприємства показав, що ПП «ЦМІКУС» є

фінансово стійким підприємством, здатним проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. У 2017 р. 89% , а в 2018 р. 87% активів компанії фінансуються за рахунок постійного капіталу і довгострокових зобов'язань. Це свідчить про те, що ризик банкрутства мінімальний. На основі проведеного аналізу діяльності ПП «ЦМІКУС» було виявлено неповне використання ресурсного потенціалу, несистемність маркетингової діяльності, пасивність у плані стимулювання збуту продукції.

Перспективами подальших досліджень є надання рекомендацій щодо підвищення рівня інноваційної активності поліграфічних підприємств та підвищення оборотних активів за рахунок удосконалення продукції та збільшення її випуску, мінімізації ресурсовитрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавриш Ю.О., Кухарук А.Д. Визначення детермінантів підвищення конкурентоспроможності видавничо-поліграфічних підприємств. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. № 16. 2019. С. 162–174. (дата звернення 12.08.2020).
2. Мельников О.В., Сірик М.В. Оцінка ефективності управління основними виробничими засобами поліграфічних підприємств. *Наукові праці НДФІ*. 2017. № 2. С. 118–131. (дата звернення 12.08.2020).
3. Палига Є.М. Реструктуризація підприємств видавничо-поліграфічної галузі як основа стратегії конкурентоспроможності і розвитку корпоративного управління. *Вісник економічної науки України*. 2016. № 2 (31). С. 143–148. (дата звернення 12.08.2020).

4. Котляревський Я.В., Штангрет А.М., Мельников О.В. Організаційно-економічний механізм розвитку видавничо-поліграфічної галузі в процесі гарантування інформаційної безпеки України: монографія. Л. : Українська академія друкарства, 2012. 214 с. (дата звернення 12.08.2020).

5. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.org/uk> (дата звернення 13.08.2020).

6. Показники фінансової стійкості і стабільності підприємства. URL: <https://buklib.net/books/28029/> (дата звернення 10.12.2019).

7. YouControl. URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=11264728> (дата звернення 10.12.2019).

REFERENCES:

1. Havrysh Yu.O., Kukharuk A.D. (2019) Vyznachenja determinantiv pidvyshhennja konkurentospromozhnosti vydavnycho-polighrafichnykh pidpryjemstv [Determining the determinants of increasing the competitiveness of publishing and printing companies]. *Ekonomichniy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskyi politekhnichnyi instytut»*. No. 16. Pp.162–174. (in Ukrainian). (accessed 12 August 2020).

2. Melnykov O.V., Siryk M.V (2017) Ocinka efektyvnosti upravlinnja osnovnymu vyrobnychymu zasobamy polighrafichnykh pidpryjemstv [Evaluation of the effectiveness of management of fixed assets of printing

companies]. *Naukovi pratsi NDFI*. No 2. Pp. 118–131. (in Ukrainian). (accessed 12 August 2020).

3. Palyha Ye.M. (2016) Restrukturyzacija pidpryjemstv vydavnycho-polighrafichnoji ghaluzi jak osnova strateghiji konkurentospromozhnosti i rozvytku korporatynogho upravlinnja [Restructuring of publishing and printing enterprises as a basis for the strategy of competitiveness and development of corporate governance]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. No 2 (31). Pp. 143–148. (in Ukrainian). (accessed 12 August 2020).

4. Kotliarevskyi Ya.V., Shtanhret A.M., Melnykov O.V. (2012) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm rozvytku vydavnycho-polighrafichnoi haluzi v protsesi harantuvannia informatsiinoi bezpeky Ukrainy [Organizational and economic mechanism of development of the publishing and printing industry in the process of guaranteeing information security of Ukraine]: monohrafiia. L. : Ukrainska akademiia drukarstva. 214 p. (in Ukrainian). (accessed 12 August 2020).

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://ukrstat.org/uk> (in Ukrainian). (accessed 13 August 2020).

6. Pokaznyky finansovoi stiikosti i stabilnosti pidpryiemstva. Available at: <https://buklib.net/books/28029/>. (in Ukrainian). (accessed 10 Desember 2019).

7. YouControl. Available at: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=11264728> (accessed 10 Desember 2019).

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЗМІН У МЕНЕДЖМЕНТІ ПЕРСОНАЛУ НА РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

INFLUENCE OF MODERN CHANGES IN PERSONNEL MANAGEMENT ON THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

УДК 651.01(075.8): 658:331.108(045)

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-7>

Драган О.І.

д.е.н., професор кафедри
економіки праці та менеджменту
Національний університет
харчових технологій

Тертична Л.І.

к.е.н., доцент кафедри
економіки праці та менеджменту
Національний університет
харчових технологій

Dragan Olena

National University of Food Technology
Tertychna Liubov
National University of Food Technology

У статті розглянуто світові тренди у розвитку менеджменту продуктивності. Об'єктом дослідження є взаємовплив і взаємозв'язок менеджменту продуктивності із перспективними змінами у розвитку менеджменту персоналу підприємства. Досліджено традиційний підхід до управління продуктивністю операційної системи. Обґрунтовано алгоритм процесу управління продуктивністю операційної системи за 9 етапами. Охарактеризовано види продуктивності залежно від отриманого результату та витрачених ресурсів. Запропоновані показники продуктивності з урахуванням сфери діяльності в натуральних одиницях виміру. Досліджені резерви продуктивності операційної системи і резерви підвищення продуктивності праці. Обґрунтовано взаємодію і взаємовплив процесів менеджменту продуктивності з процесами менеджменту персоналу підприємства, тому що більшість цих HR-процесів є спільними для менеджменту персоналу і менеджменту продуктивності.

Ключові слова: тренди, удосконалення, продуктивність, менеджмент персоналу, менеджмент продуктивності.

В статье рассмотрены мировые тренды в развитии менеджмента продуктивности. Объектом исследования является взаимовлияние и взаимосвязь менеджмента продуктивности с перспективными изменениями в развитии менеджмента персонала предприятия. Исследован традиционный подход к управлению продуктивностью операционной системы. Обоснован алгоритм процесса управления продуктивностью операционной системы по 9 этапам. Охарактеризованы виды продуктивности в зависимости от полученного результата и использованных ресурсов. Предложены показатели продуктивности с учетом сферы деятельности в натуральных единицах измерения. Исследованы резервы продуктивности операционной системы и резервы повышения продуктивности труда. Обосновано взаимодействие и взаимовлияние процессов менеджмента продуктивности с процессами менеджмента персонала предприятия, так как большинство данных HR-процессов являются общими для менеджмента персонала и менеджмента продуктивности.

Ключевые слова: тренды, усовершенствование, продуктивность, менеджмент персонала, менеджмент продуктивности.

The modern trends of development of management productivity as increase of business processes efficiency; increase of application of IT- technologies; in-investments in human capital; grant of high level of autonomy and personnel motivation are considered in the article. The object of the research is interinfluence and intercommunication of management of productivity with perspective changes in the development of personnel management of the enterprise. The objectives of increases of productivity development of society are analyzed in the cut: strategic and the nearest. The traditional approach to the productivity management of the operating system (enterprises). The algorithm of the process of management of the operating system (enterprises) the productivity after 9 stages is described. The types of the productivity are described depending on the got result and spent resources. The indexes of productivity taking into account the sphere of activity in natural units of measuring are offered. Backlogs of productivity operational of system and backlogs of increase of the labour productivity are investigated. Co-operation and interrelation of management processes of productivity with the processes of personnel management of the enterprise are explained. It is proved that for successful development of productivity management it is needed to take into account the trends of modern changes in the personnel management of the enterprises that take place under the act of changeable environment. Modern changes in the development of personnel management are connected with the work of different generations, re-quirements of flexible chart of work, by technologies of outsourcing, unique suggestions for hiring talented specialists, digitalization and automation of HR pro-cesses. Majority of these HR - processes is similar for the management of personnel and productivity management. Thus, for successful realization of productivity management it is needed to take into account the modern trends of development of personnel management with the aim of increasing the productivity and labour effectiveness.

Key words: trends, improvements, productivity, personnel management, productivity management.

Постановка проблеми. В економічно розвинених країнах упровадження та використання менеджменту продуктивності суттєво впливає на формування принципово нових підходів до бізнес-процесів і створення нових робочих місць. Сучасні тренди розвитку менеджменту продуктивності у світі: підвищення ефективності бізнес-процесів, їх інноваційне оновлення; зростання застосування ІТ-інструментів необхідних для досягнення максимальних результатів із найменшими часовими та фінансовими витратами; дотримання високої якості продукції та послуг відповідно до міжнародних стандартів; практика вкладання інвестицій в особисте зростання співробітників підприємств за рахунок гнучкого графіку, надання високого

рівня автономії й мотивації та стимулювання праці. Водночас мотивація, нормування, стимулювання – це функції менеджменту персоналу, які постійно удосконалюється під впливом мінливих факторів зовнішнього середовища. Тому актуальним є дослідження взаємовпливу і взаємозв'язку менеджменту продуктивності із перспективними змінами у розвитку менеджменту персоналу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню комплексного підходу до менеджменту продуктивності приділено увагу у працях науковців: В.Я. Гуменюка [1], О.І. Жилина [2], А.В. Калини [3], О.М. Коваленко [4], А.О. Ласкавого [5], І.А. Рощика [1], С.І. Сергійчука [6], В.М. Ско-

чилися [7], Л.М. Черчик [8] та інших. Водночас не вирішеними залишилися питання розвитку менеджменту продуктивності у взаємозв'язку із перспективними змінами у менеджменті персоналу підприємства.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розгляді таких питань, як: 1) тенденції у розвитку менеджменту продуктивності підприємства; 2) сучасні зміни, що відбуваються у розвитку менеджменту персоналу; 3) взаємозв'язок процесів у менеджменті продуктивності і менеджменту персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід зарубіжних країн свідчить, що вирішальну роль у досягненні стратегічних цілей суспільства – економічних, соціальних, демографічних, екологічних – відіграє продуктивність. Підвищення продуктивності є вираженням загального економічного закону, економічної необхідності розвитку суспільства і має такі цілі:

- *стратегічну* – підвищення життєвого рівня населення. За рахунок зростання продуктивності в країнах, що переходили до ринкової економіки, досягалося підвищення життєвого рівня населення від 40% до 90%;

- *найближчу* – підвищення ефективності діяльності галузей і підприємств, а також реальне зростання особистих доходів працівників.

Продуктивність можна розглядати в різних аспектах. Традиційний підхід – це вимірювана продуктивність праці, яка характеризує ефективність витрат праці в матеріальному виробництві. Класичне поняття продуктивності операційної системи зображено на рис. 1.

Підвищення продуктивності – результат управління і втручання в кінцеві результати. Воно відбувається за дотримання будь-якої з нижчезазначених умов [3, с. 23]:

- обсяг продукції зростає, витрати зменшуються;
- обсяг продукції зростає, витрати залишаються постійними;
- обсяг продукції зростає, витрати зростають, але повільнішими темпами;
- обсяг продукції залишається незмінним, витрати зменшуються;

- обсяг продукції скорочується, витрати скорочуються, але швидшими темпами.

Алгоритм процесу управління продуктивністю операційної системи підприємства охоплює такі етапи:

- чітке встановлення межі системи;
- визначення організаційного оточення;
- ухвалення цілей операційної системи;
- виокремлення основних груп ресурсів, які споживає операційна система;
- визначення основних видів перетворень, які мають місце в операційній системі з метою перетворення ресурсів у продукцію;
- планування бажаних результатів, які сподіваються отримати від реалізації продукції;
- розроблення критеріїв чи вимірювачів результативності і їхніх пріоритетів;
- визначення видів і пріоритетів коефіцієнтів продукції, витрат, які забезпечують менеджера допомогою корисною інформацією про продукцію системи;
- розроблення критеріїв оцінювання, регулювання зворотного зв'язку та планування поліпшень.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП), розрізняють поняття «продуктивність» і «продуктивність праці».

Продуктивність – це найбільш загальний критерій ефективності використання галуззю чи підприємством своїх ресурсів.

У найбільш широкому розумінні продуктивність визначається таким співвідношенням [6, с. 87]:

$$\text{СУМАРНИЙ ВИХІД} \\ \text{Продуктивність} = \frac{\text{СУМАРНИЙ ВХІД}}{\text{СУМАРНИЙ ВХІД}} \quad (1)$$

Показник продуктивності є багатofакторним, тому що на нього впливають усі чинники виробництва. У довгостроковому періоді зростання по-казника продуктивності означає краще використання трудових, фінансових, матеріальних, енергетичних, технологічних і всіх інших ресурсів для ефективного функціонування операційної системи. Продуктивність дає змогу порівнювати виробництво на різних рівнях економічної системи (на рівні окремого індивіда, цеху, підприємства, організації, галузі, держави) з використанням ресурсів.

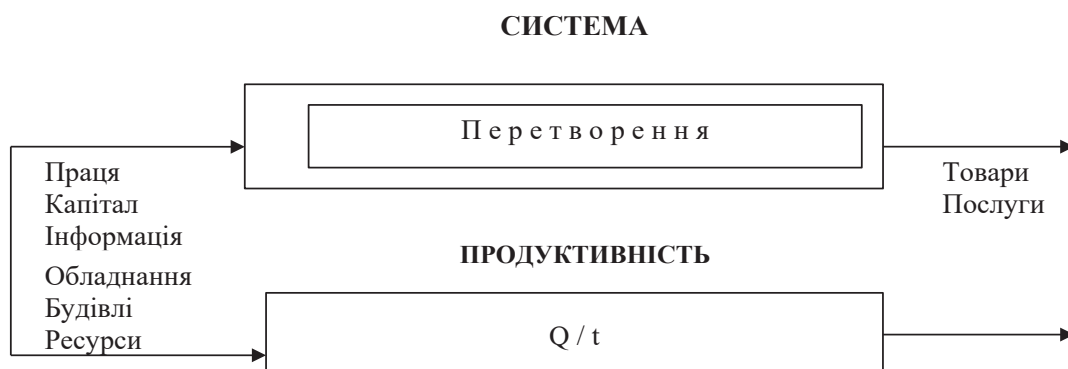


Рис. 1. Загальна сутність продуктивності операційної системи [5, с. 190]

Показники продуктивності допомагають ставити реальні цілі та встановлювати орієнтири для діагностичної діяльності, вказуючи на вузькі місця та перешкоди на шляху досягнення очікуваної ефективності, а загалом і конкурентоспроможності. Види продуктивності залежно від отриманого результату і витрачених ресурсів наведені в табл. 1.

Водночас менеджерам буває простіше зрозуміти, наскільки ефективно працює їхнє підприємство, якщо вони використовують показники продуктивності не у вартісному вираженні, а в натуральних показниках (одиницях виміру). Приклади найбільш типових окремих показників продуктивності наведені в таблиці 2.

Значення показника продуктивності полягає ще й у тому, що країни з вищою продуктивністю стають світовими лідерами, на відміну від країн, орієнтованих на найбільші матеріальні й енергетичні ресурси.

Важливим етапом аналітичної роботи на підприємствах є пошук резервів продуктивності та продуктивності праці, розроблення організаційно-технічних заходів їх реалізації.

Резерви продуктивності операційної системи:

– *оперативне управління операційної системи:* вироблення координуючих впливів на виробничий процес; суворий розподіл робіт на короткі проміжки часу в підрозділах;

– *технічне обслуговування і ремонт обладнання:* удосконалення програми ремонту обладнання; вибір одного або комбінації кількох основних підходів щодо налагодження спрацьованого обладнання; визначення доцільності використання обладнання чи його заміна більш сучасним;

– *управління персоналом:* визначення змісту функціональних повноважень як окремої особи,

так і структурного підрозділу загалом; створення ефективної інформаційної системи; підготовка універсальних спеціалістів із застосуванням системи ротації працівників; створення ефективної організаційної структури з погляду чіткості структуризації й завершеності підрозділів; поліпшення умов праці;

– *управління якістю:* створення системи управління якістю і впровадження її на підприємстві відповідно до вимог міжнародних стандартів; створення нової оптимальної організаційної структури управління якістю та у відповідних службах; створення інформаційної системи управління якістю з вибором технічних і технологічних параметрів, необхідних для стабілізації виробничих процесів; підвищення рівня культури управління якістю; підвищення мотивації працівників;

– *управління матеріальними ресурсами:* створення або вдосконалення методів планування необхідних ресурсів; побудова логістичної системи на рівні підрозділу; удосконалення оперативного управління запасами.

Резерви підвищення продуктивності праці:

– *підвищення технічного рівня:* механізація й автоматизація виробництва; запровадження нових видів устаткування, інструментів, засобів праці; упровадження нових технологічних процесів; поліпшення конструкторських властивостей виробів; поліпшення якості сировини, матеріалів, пакування; скорочення ремонтних робіт тощо;

– *поліпшення організації виробництва і праці:* удосконалення організації й нормування праці; освоєння нових прийомів праці; спрощення структури управління операційною системою; автоматизація облікових та обчислювальних робіт;

Таблиця 1

Види продуктивності залежно від отриманого результату та витрачених ресурсів

Складники	Результати	
	Продукція	Прибуток
Праця (людський капітал)	Продуктивність праці	Рентабельність праці
Земля (природні ресурси)	Продуктивність землі (природних ресурсів)	Рентабельність землі (природних ресурсів)
Фізичний капітал	Продуктивність капіталу	Рентабельність капіталу
Інформація (знання)	Продуктивність інформації	Рентабельність інформації
Усі виробничі ресурси	Продуктивність виробництва	Рентабельність виробництва

Узагальнено на підставі [1–8]

Таблиця 2

Окремі показники продуктивності з урахуванням сфери діяльності

Сфера діяльності	Показники продуктивності
Ресторан	Вартість поданих страв за одну робочу годину
Магазин	Обсяг продажу із розрахунку на один квадратний метр площі
Птахоферма	Кілограм м'яса птиці із розрахунку на кілограм кормів
Ковбасна фабрика	Обсяг продукції в діючих цінах із розрахунку на одного працівника
Бібліотека	Обсяг бібліотечного фонду у вартісному виразі із розрахунку на одного відвідувача
Виставка	Витрати на проведення виставки із розрахунку на одного відвідувача

зменшення тривалості виробничого циклу; підвищення спеціалізації виробництва;

– *структурні зміни у виробництві*: зміна частки окремих видів продукції; зміна трудомісткості виробничої програми; зміна частки напівфабрикатів і комплектуючих; зміна частки нової продукції в асортименті підприємства.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств необхідно впроваджувати на підприємстві програми управління продуктивністю.

Програма управління продуктивністю праці на підприємстві складається з таких етапів, як [1–8]:

– визначення досягнутого рівня продуктивності на підприємстві загалом та за окремими видами праці;

– пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності на основі інформації, отриманої в процесі вимірювання й оцінювання;

– розроблення плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який повинен містити конкретні заходи та строки їх реалізації, передбачати фінансування витрат на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх впровадження, визначити відповідальних виконавців;

– розроблення систем мотивації працівників для досягнення запланованого рівня продуктивності;

– контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і всією програмою, регулювання їх виконання;

– вимірювання й оцінювання реального впливу передбачуваних заходів на зростання продуктивності праці.

Розглянемо спільні і відмінні процеси у менеджменті продуктивності і менеджменті персоналу, рис. 2.

Отже, менеджмент продуктивності підприємства – це фактично частина від загального процесу менеджменту підприємства, що складається

з планування, організації, мотивації, керівництва, контролю та регулювання. Ця робота ґрунтується на постійному аналізі співвідношення корисного ефекту від певної трудової діяльності, з одного боку, і витрат на цю діяльність – з іншого.

Менеджмент продуктивності є складною, багатогранною наукою, яка використовує результати дослідження з різних напрямів, у тому числі і з менеджменту персоналу. Велике значення для подальшого розвитку менеджменту продуктивності має удосконалення нормування, управління персоналом, техніки безпеки й охорони праці, трудового законодавства. Так, менеджмент продуктивності підприємства тісно пов'язаний із нормуванням. Норми є вихідною базою для планування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів продуктивності, чисельності персоналу, використання обладнання і машин, застосування нових технологій, рівня використання виробничих потужностей, вдосконалення методів організації праці. Нормування праці є основою формування кількісних пропорцій між якісно різними виробничими процесами й окремими технологічними операціями, що є обов'язковою умовою оптимального зростання продуктивності. Як відомо, максимальна продуктивність досягається тільки за умови найбільш раціональної взаємодії творчої діяльності людини із всіма матеріальними елементами виробництва.

Менеджмент продуктивності підприємства пов'язаний з охороною праці та технікою безпеки, дотримання норм і нормативів яких враховується під час організації виробничих процесів. Однією із найважливіших передумов зростання продуктивності є ефективне управління виробничими ресурсами, яке передбачає безперервне підвищення їхніх кількісних і якісних параметрів, що є чинником підвищення продуктивності. А підвищення



Рис. 2. Схема взаємодії та взаємовпливу менеджменту продуктивності та менеджменту персоналу підприємства

кількісних і якісних параметрів не тільки трудових, а всіх людських ресурсів може бути забезпечене тільки за рахунок зростання продуктивності.

Тому для успішного розвитку менеджменту продуктивності потрібно враховувати тренди сучасних змін у менеджменті персоналу [9–10]:

I. Праця різних поколінь на одному підприємстві. Теорія поколінь сьогодні є актуальною. Представники наймолодшого покоління Z (вік до 22 років) уже шукають перше місце роботи, хочуть отримувати досвід і здатні працювати в режимі багатовзаємодії. Водночас покоління Y (вік від 23 до 38 років), яке вже працює на підприємстві, вимагає впровадження нових способів утримання талантів, відповідної статусної мотивації. Представники покоління X (вік від 39 до 55 років) беруть безпосередню участь у розвитку бізнесу і потребують розширення повноважень, яке підвищить ефективність як самого співробітника, так і усієї команди.

II. Впровадження гнучкого графіку роботи. Рушійна сила підприємства – це покоління Y, працьовиті й амбітні молоді люди, які розвиваються разом з інформаційними технологіями. Найбільш продуктивними вони будуть у тому режимі роботи, який вибирають для себе самостійно. Залишаючись онлайн 24/7, представники покоління Y можуть спокійно працювати поза офісом і досягати потрібних високих результатів. Отже, обов'язковий режим роботи з 9:00 до 18:00 втрачає свою актуальність. Світові організації вже давно та успішно впроваджують таку практику. За даними дослідження SHRM, за останнє десятиріччя кількість компаній, що пропонують віддалену роботу, збільшилася втричі [10].

III. Робота для працівників-фрілансерів. За результатами дослідження Intuit, з 2020 року 40% робочих процесів компаній реалізується фрілансерами. Так, Україна в 2019 році увійшла в топ-10 країн з найбільш оплачуваними фрілансерами і зайняла там 5-е місце. Найчастіше фрілансерами стають люди у віці 25–34 років (54%). Для підприємства це має низку переваг :

- аутсорс є фінансово вигідним і істотно заощаджує кошти;
- є можливість працювати з талантами з будь-якої точки Землі, не прив'язуючись до територіального розташування;
- на фрілансера не потрібно витрачати додаткові кошти у вигляді офісних витрат, навчальних курсів, корпоративних заходів;
- працівника на фрілансі не потрібно контролювати, оскільки виконати завдання якісно і вчасно в його ж інтересах;
- не витрачаються час і сили на підбір і хантинг кандидатів, а можна самостійно вибрати за портфоліо відповідного виконавця.

IV. Орієнтація на EVP (Employee Value Proposition) – ціннісна пропозиція співробітнику –

це певні переваги, які отримує співробітник від конкретного роботодавця. Компанії використовують HR-маркетинг та HR-брендинг для підвищення привабливості компанії (іміджу) для майбутніх фахівців, застосовуючи соціальний рекрутинг, сторітеллінг, контекстну рекламу як інструменти, які впливають на вибір роботи на користь підприємства за рахунок унікальних пропозицій (зон відпочинку в компанії, гнучких графіків або бонусів у вигляді безкоштовних послуг) для майбутніх фахівців.

V. Діджиталізація рекрутингу передбачає проведення співбесіди (інтерв'ю) без фізичної присутності рекрутера. На спеціальній платформі кандидат відповідає на поставлені питання, а представники компанії потім обробляють результати і запрошують найкращих. Поширюється практика застосування діджиталізованих програм стажування, проведення відеореєстрів, написання мотиваційних листів кандидатами. І тільки на останніх етапах – запрошення на співбесіду з майбутнім роботодавцем.

VI. Автоматизація HR-процесів передбачає перехід до зручних і організуючих процеси HRM-систем. За даними дослідження IBM, більше 66% керівників компаній вважають, що автоматизація HR-процесів ефективно підвищує якість роботи фахівців із персоналу [10].

Більшість цих HR-процесів (рис. 2) є спільними для менеджменту персоналу і менеджменту продуктивності. Означені зміни у менеджменті персоналу повинні бути враховані для оптимізації та реінжинірингу процесів менеджменту продуктивності під час проєктування або удосконалення технологічних процесів та раціоналізації режимів праці.

Висновки з проведеного дослідження. Зміни у менеджменті персоналу, що впливають на розвиток менеджменту продуктивності, вимагають внесення коригування, тому що одними з основних процесів у менеджменті продуктивності є процеси управління персоналом. Сучасні зміни у розвитку менеджменту персоналу пов'язані з роботою різних поколінь, вимогами гнучкого графіку роботи, технологіями аутсорсингу, унікальними пропозиціями для залучення талановитих фахівців, діджиталізацією й автоматизацією HR-процесів. Тому для успішної реалізації менеджменту продуктивності потрібно враховувати сучасні тренди розвитку менеджменту персоналу з метою підвищення продуктивності і результативності праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуменюк В.Я., Роцький І.А. Менеджмент продуктивності : навч. посіб. Рівне: [НУВГП], 2010. 203 с.
2. Жилін О.І. Менеджмент продуктивності : конспект лекцій Харків : ХНЕУ. 2005. 131 с.
3. Калина А.В., Калина С.П., Лук'яненко Л.П. Менеджмент продуктивності : навч. посіб. Київ : МАУП. 2005. 232 с.

4. Коваленко О.М. Менеджмент продуктивності: конспект лекцій для студентів Київ : НУХТ. 2012. 133 с. URL : <http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/107.01.pdf> (Дата звернення 06.08.2020)

5. Ласкавий А.О. Менеджмент продуктивності : навч. посіб. Київ : КНЕУ. 2004. 288 с.

6. Сергійчук С.І., Карась М.П. Управління продуктивністю праці на машинобудівних підприємствах : монографія. Миколаїв: Вид-во НУК. 2011. 144 с.

7. Скочиляс С.М. Управління продуктивністю підприємства: опорний конспект лекцій. Тернопіль: ТНЕУ. 2014. 137 с. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26628/1/LEK.pdf> (Дата звернення 07.08.2020)

8. Черчик Л.М. Менеджмент продуктивності: конспект лекцій для студентів. Луцьк : ЧНУ імені Лесі Українки, 2014. 114 с.

9. Международные тенденции в сфере управления персоналом – 2020 URL : <https://pritula.academy/tpost/650mazj79v-mezhdunarodnie-tendentsii-v-sfere-upravl> (Дата звернення 07.08.2020)

10. 6 головних HR-трендів у 2020 році. URL : <https://hurma.work/blog/6-golovnih-hr-trendiv-u-2020-roczii/> (Дата звернення 07.08.2020)

REFERENCES:

1. Humenyuk V.YA., Roshchuk I.A. (2010) Menedzhment produktyvnosti : navch. posib. [Productivity Management] Rivne : NUVHP (in Ukrainian)

2. Zhylin O.I. (2005) Menedzhment produktyvnosti: konspekt lektsiy [Productivity Management] Kharkiv : KHNEU (in Ukrainian)

3. Kalyna A.V., Kalyna S.P., Luk'yanenko L.P. (2005) Menedzhment produktyvnosti : navch. posib. [Productivity Management] Kyiv : MAUP (in Ukrainian)

4. Kovalenko O.M. (2012) Menedzhment produktyvnosti: konspekt lektsiy dlya studentiv [Productivity Management] Kyiv : NUKHT. Available at: <http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/107.01.pdf> (accessed 06 August 2020)

5. Laskavyy A.O. (2004) Menedzhment produktyvnosti: navch. posib. [Productivity Management] Kyiv : KNEU (in Ukrainian)

6. Serhiychuk S.I., Karas' M.P. (2011) Upravlinnya produktyvnistyu pratsi na mashynobudivnykh pidpryyemstvakh : monohrafiya [Labor productivity management at machine-building enterprises: monograph] Mykolayiv : Vyd-vo NUK (in Ukrainian)

7. Skochylyas S.M. (2014) Upravlinnya produktyvnistyu pidpryyemstva: oporny konspekt lektsiy. [Enterprise productivity management] Ternopil' : TNEU. Available at: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26628/1/LEK.pdf> (accessed 07 August 2020)

8. Cherchuk L.M. (2014) Menedzhment produktyvnosti: konspekt lektsiy dlya studentiv. [Productivity Management] Luts'k : SNU imeni Lesi Ukrayinky (in Ukrainian)

9. Mezhdunarodnye tendentsyy v sfere upravleniya personalom – 2020. Available at: <https://pritula.academy/tpost/650mazj79v-mezhdunarodnie-tendentsii-v-sfere-upravl> (accessed 07 August 2020)

10. 6 holovnykh HR-trendiv u 2020 rotsi. Available at: <https://hurma.work/blog/6-golovnih-hr-trendiv-u-2020-roczii/> (accessed 07 August 2020)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЖКГ

ECONOMIC SECURITY IN THE SYSTEM OF OPERATIONAL ACTIVITY OF HOUSING ENTERPRISE

Метою статті є дослідження теоретико-методичних засад формування економічної безпеки та розроблення шляхів підвищення рівня економічної безпеки підприємств житлово-комунальної сфери на прикладі «Івано-Франківськводокотехпром». Розглянуто сутність дефініції «економічна безпека». Ідентифіковано основні проблеми економічної безпеки підприємства «Івано-Франківськводокотехпром». Досліджено стан техніко-технологічної складової частини економічної безпеки підприємства (зокрема, значна зношеність основних фондів підприємства, недостатній рівень впровадження в операційний процес нових технологій). Проаналізовано пріоритетні завдання житлово-комунального господарства, визначені програмою соціально-економічного та культурного розвитку Івано-Франківської області. Розроблено рекомендації щодо посилення економічної безпеки «Івано-Франківськводокотехпром» як передумови підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Ключові слова: операційна діяльність, економічна безпека, техніко-технологічна складова частини економічної безпеки, житлово-комунальне господарство (ЖКГ), житлово-комунальні послуги, водопровідно-каналізаційні мережі, водопровідні та каналізаційні насосні станції.

Целью статьи является исследование теоретико-методических основ форми-

рования экономической безопасности и разработка путей повышения уровня экономической безопасности предприятий жилищно-коммунальной сферы на примере «Ивано-Франковскводокотехпром». Рассмотрена сущность дефиниции «экономическая безопасность». Идентифицированы основные проблемы экономической безопасности предприятия «Ивано-Франковскводокотехпром». Исследовано состояние технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия (в частности, значительная изношенность основных фондов предприятия, недостаточный уровень внедрения в операционный процесс новых технологий). Проанализированы приоритетные задачи жилищно-коммунального хозяйства, определенные программой социально-экономического и культурного развития Ивано-Франковской области. Разработаны рекомендации по усилению экономической безопасности «Ивано-Франковскводокотехпром» как предпосылки повышения эффективности операционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: операционная деятельность, экономическая безопасность, технико-технологическая составляющая экономической безопасности, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), жилищно-коммунальные услуги, водопроводно-канализационные сети, водопроводные и канализационные насосные станции.

УДК 332.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-8>

Овецка О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедры
менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Ovetska Olha

Ivano-Frankivsk National Technical
University of Oil and Gas

The purpose of this article is studying the theoretical and methodological foundations of economic security and develop ways to increase the level of economic security of housing and communal services on the example of "Ivano-Frankivskvodokotekhprom". The essence of the definition of "economic security" is considered. The specifics of operational activity of the communal enterprise "Ivano-Frankivskvodokotekhprom" are investigated: extraction, production and transportation to consumers of drinking water; reception and discharge of wastewater; services to the population for water supply and sewerage networks to individual houses, etc. The main problems of economic security of the researched enterprise are identified. According to the results of expert analysis, it is established that the greatest influence on the level of economic security have technical and technological factors. The state of technical and technological component of economic security of the enterprise is studied (in particular, significant depreciation of fixed assets of the enterprise, insufficient level of introduction of new technologies into the operational process). It is established that the state and prospects of development of the technical and technological component of economic security are closely correlated with the financial component of economic security of communal enterprise "Ivano-Frankivskvodokotekhprom". The priority tasks of housing and communal services, determined by the program of socio-economic and cultural development of Ivano-Frankivsk region are analyzed: to carry out reconstruction of water supply and sewerage pumping stations with the use of modern energy-saving technologies; to ensure the implementation of measures to improve water quality and wastewater treatment, including the use of modern disinfection technologies; to develop and implement innovations in the field of water supply and sewerage. The necessity of strengthening the economic security of communal enterprise "Ivano-Frankivskvodokotekhprom" for all components of security is substantiated. It is recommended to give priority to improving the technical and technological component of economic security of the enterprise as the most important prerequisite, not only to increase the efficiency of operating activities of the enterprise, but also to ensure the development of housing and communal services of the region.

Key words: operational activity, economic security, technical and technological component of economic security, housing and communal menage (HCM), housing and communal services, water supply and sewerage networks, water supply and sewerage pumping stations.

Постановка проблеми. У сучасних умовах підвищеної нестабільності та кризових явищ в економіці, активованих пандемією коронавірусу COVID-19, особливої актуальності для вітчизняних підприємств набуває проблема забезпечення достатнього рівня економічної безпеки. Ця проблема є винятково важливою для підприємств житлово-комунального господарства, які беруть участь у формуванні необхідної системи життєзабезпечення територіальних громад, міст,

областей. Термінового вирішення потребує низка безпекових питань, таких як: ідентифікація внутрішніх та відстежування зовнішніх загроз в операційній діяльності підприємства; упорядкування економічних цілей та завдань подальшого організаційного розвитку підприємства за рівнем пріоритетності; діагностування стану економічної безпеки підприємства за основними функціональними складниками; розроблення та впровадження адекватної загрозам ситеми економічної безпеки

підприємства з використанням сучасного інструментарію управління економічною безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у дослідження проблем економічної безпеки підприємства зробили відомі вчені: А.В. Кірієнко, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, І.Л. Плетникова, В.П. Пономарьов, В. Тамбовцев, В. Шликов та інші.

Найпопулярніші дефініції економічної безпеки на підставі вивчення сутності економічної безпеки підприємства та результатів проведеного аналізу наявних у сучасній економічній науці її тлумачень детально наведені у дослідженні О.М. Ляшенко «Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства» [1]. Зокрема, на думку авторів наведеної у монографії [2] концепції, економічна безпека підприємства трактується як «міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства».

Економічну безпеку підприємства з використанням ресурсів пов'язують такі автори, як О.В. Ареф'єва: «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому» [3]. Експертами із безпеки розроблено ґрунтовні теоретико-методичні підходи дослідження економічної безпеки як об'єкта управління, оцінки рівня економічної безпеки, чіткої градації рівнів безпеки тощо. Проте, незважаючи на актуальність цих питань, форма та зміст управління економічною безпекою в операційній діяльності підприємств житлово-комунальної сфери і надалі перебувають у неузгодженому стані, більшість змістовних характеристик такого управління конфліктують між собою, що зумовлює необхідність розроблення технології та основних підходів до управління безпекою в системі операційного менеджменту сучасного комунального підприємства.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методичних засад формування економічної безпеки та розробленні ефективних механізмів підвищення рівня економічної безпеки підприємств житлово-комунальної сфери на прикладі «Івано-Франківськводокотехпром» як передумови підвищення ефективності операційної діяльності підприємства. Для досягнення поставленої мети передбачено вирішення таких завдань:

- дослідити теоретичні засади управління економічною безпекою сучасних підприємств;
- проаналізувати стан виконання пріоритетних і першочергових завдань та заходів житлово-комунального господарства Івано-Франківської області, визначених програмою соціально-економічного та культурного розвитку області у 2019–2020 роках;

– виявити основні проблеми економічної безпеки (зокрема, техніко-технологічного складника) комунального підприємства «Івано-Франківськводокотехпром»;

– визначити напрями посилення економічної безпеки досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Операційна діяльність комунального підприємства «Івано-Франківськводокотехпром» включає [4]: добування, виробництво і транспортування споживачам питної води; приймання і відведення стічних вод; послуги населенню з проведення водопровідних і каналізаційних мереж до індивідуальних будинків; їх ремонт, будівництво свердловин для води на садових ділянках у приватному секторі; консультативні послуги (видачу технічних умов, ведення технічного нагляду та інше).

За результатами експертного аналізу встановлено, що найбільший вплив на рівень економічної безпеки КП «Івано-Франківськводокотехпром» мають техніко-технологічні фактори, зокрема значна зношеність основних фондів підприємства, що призводить до великих втрат у мережі та підвищення плати за надану послугу за зменшення якості; фактор недостатнього рівня впровадження в операційний процес виробництва нових технологій.

Динаміка та стан основних фондів характеризуються щорічним зростанням вартості [4]: вартість основних фондів протягом 2015–2019 рр. зросла з 265,122 млн грн. до 486,954 млн грн., тобто на 83,7%. Проте динаміка показників технічного стану за досліджуваний період характеризується зростанням коефіцієнту зносу: у 2019 році зношеними виявилися 51% основних фондів підприємства.

Упродовж аналізованого періоду зусилля місцевих органів влади Івано-Франківської області спрямовувалися на забезпечення виконання пріоритетних і першочергових завдань та заходів житлово-комунального господарства, визначених програмами соціально-економічного та культурного розвитку області [5–6]. Зокрема, на реалізацію заходів регіональної цільової програми «Питна вода» в обласному бюджеті на 2012–2020 роки було передбачено 2,0 млн грн. (станом на 01.01.2020 року освоєно 1,74 млн грн.). Удосконаленню техніко-технологічного складника економічної безпеки КП «Івано-Франківськводокотехпром» протягом 2018–2019 років мало сприяти виконання таких заходів:

- провести реконструкцію водопровідних та каналізаційних насосних станцій з використанням сучасних енергозберігаючих технологій (обсяги фінансування – 1 млн грн., з яких 0,2 млн грн. – за рахунок місцевого бюджету);
- забезпечити реалізацію заходів із поліпшення якості води та очищення стоків, у тому

числі із застосуванням сучасних технологій знезараження (загальний бюджет – 7 млн грн., з яких 2,0 млн грн. – за рахунок коштів місцевого бюджету);

– здійснити розроблення та реалізацію інновацій у сфері водопостачання та водовідведення (обсяг фінансування – 10 млн грн., з яких 3 млн грн. – за рахунок місцевого бюджету).

Крім того, протягом 2019–2020 років було заплановано виконання таких заходів:

– забезпечити розвиток, реконструкцію та ремонт водопровідно-каналізаційних мереж із заміною засувної арматури з обсягами фінансування 10 млн грн., з яких 3 млн грн. – за рахунок місцевого бюджету;

– забезпечити 100% оснащення наявного житлового фонду засобами обліку та регулювання споживання холодної води тощо.

Проте стан та перспективи розвитку техніко-технологічної складової частини економічної безпеки досліджуваного підприємства тісно корелюють із фінансовою складовою частиною економічної безпеки КП «Івано-Франківськводокотехпром». За результатами аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства виявилось, що найнебезпечнішим фактором, що впливає на результати операційної діяльності КП «Івано-Франківськводокотехпром», є несплата споживачами за надані послуги. Як відомо, саме кошти, сплачені споживачами, становлять основну частку всього доходу підприємства, тому несплата є причиною загострення наявних проблем безпеки для підприємства.

Попередньо проведений PEST-аналіз операційної діяльності КП «Івано-Франківськводокотехпром» [7] також дав змогу визначити зовнішні загрози, характерні для підприємств житлово-комунального господарства міста, та основні напрями ефективного організаційного розвитку досліджуваного підприємства. Зокрема, першочергові заходи підприємства повинні бути спрямовані на поліпшення якості надання послуг споживачам; зростання надійності мереж та мінімізацію втрат під час транспортування; розширення джерел постачання та зростання обсягу реалізації питної води, контроль якості питної води тощо.

Тому посилення економічної безпеки КП «Івано-Франківськводокотехпром» необхідно здійснювати за всіма складниками комплексно (з урахуванням всіх особливостей підприємства та визначенням впливу сукупності економічних, соціальних, екологічних, організаційних, технічних та інших чинників на управління його економічною безпекою), надаючи пріоритет вдосконаленню техніко-технологічної складової частини економічної безпеки підприємства як найважливішої передумови не лише підвищення ефективності операційної діяльності підприємства, але

й забезпечення розвитку житлово-комунальної сфери області.

Висновки з проведеного дослідження.

Сукупний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на економічну безпеку підприємства, показав, що загальний рівень безпеки КП «Івано-Франківськводокотехпром» є вкрай загрозливим: рівень зносу основних фондів щороку зростає, проте нові технології впроваджуються дуже повільно; населення незадоволене якістю та асортиментом надаваних послуг, нестабільно сплачує за них. Тому вирішення проблеми економічної безпеки підприємств житлово-комунальної сфери потребує системного аналізу основних функціональних напрямів економічної безпеки з урахуванням технологічних особливостей підприємства, а також визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на операційні процеси підприємства та розроблення відповідних дієвих заходів щодо забезпечення необхідного та достатнього рівня захищеності усіх його підсистем, зокрема техніко-технологічної та фінансової.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко О.М. (2015). Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства. Київ: НІСД.
2. Ареф'єва О.В. (2003). *Наукові основи формування економічної безпеки підприємств. Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України*: зб. матер. наук.-практ. конф., (с. 49–53). 16–17 травня 2001 р. Київ, Україна. Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу.
3. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П. & Ляшенко О. (2003). Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення, Київ: Лібра.
4. Офіційний сайт КП «Івано-Франківськводокотехпром». (2020). URL: <http://vodokanal.if.ua/> (дата звернення: 21.06.2020)
5. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Івано-Франківської області на 2019 рік. (2019). URL: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/1053-27-%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0.pdf> (дата звернення: 20.06.2020)
6. Програма соціально-економічного та культурного розвитку області на 2020 рік. (2020). URL: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/1380-34%20%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0.pdf> (дата звернення: 20.06.2020)
7. Ovetska O. & Huberniuk L. Research of peculiarities of organizational development of CE "Ivano-Frankivskvodoekotekhprom". Development of modern technologies and scientific potential of the world: coll. of scientific papers «АГОС» with materials of the International scientific-practical conf. (V. 1, pp. 22–23). July 29, 2019, London, UK: NGO «European Scientific Platform».

REFERENCES:

1. Liashenko O.M. (2015). Kontseptualizatsiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Conceptualization of management of economic security of enterprises]. Kyiv. NISD. (in Ukrainian)
2. Arefieva O.V. (2003). Naukovi osnovy formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv. Nederzhavna systema bezpeky pidpriemnytstva yak sub'yekt natsionalnoi bezpeky Ukrainy [Scientific bases of formation of economic security of enterprises. Non-governmental security system of entrepreneurship as a subject of national security of Ukraine]: zb. mater. nauk.-prakt. konf., (s. 49–53). 16–17 travnia 2001 r. Kyiv, Ukraina. Vyd-vo Yevrop. un-tu finansiv, inform. system, menedzhmentu i biznesu.
3. Kozachenko H.V., Ponomarov V.P. & Liashenko O. (2003). Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia [Economic security of the enterprise: the essence and mechanism of provision], Kyiv: Libra. (in Ukrainian)
4. Official site of KP "Ivano-Frankivskvodoekotekhprom". (2020). Available at: <http://vodokanal.if.ua/> (accessed 21 June 2020)
5. Prohrama sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku Ivano-Frankivskoyi oblasti na 2019 rik. (2019). [Program of socio-economic and cultural development of the Ivano-Frankivsk region for 2019]. Available at: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/1053-27-%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0.pdf> (accessed 20 June 2020)
6. Prohrama sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku Ivano-Frankivskoyi oblasti na 2020 rik. (2020). [Program of socio-economic and cultural development of the Ivano-Frankivsk region for 2020]. Available at: <http://www.if.gov.ua/files/uploads/1380-34%20%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0.pdf> (accessed 20 June 2020)
7. Ovetska O. & Huberniuk L. Research of peculiarities of organizational development of CE "Ivano-Frankivskvodoekotekhprom". Development of modern technologies and scientific potential of the world: coll. of scientific papers «ΛΟΓΟΣ» with materials of the International scientific-practical conf. (V.1, pp. 22–23). July 29, 2019, London, UK: NGO «European Scientific Platform».

УПРАВЛІННЯ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИМИ ВИТРАТАМИ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

MANAGEMENT OF OVERHEAD COSTS IN THE CONDITIONS OF USING THE SYSTEM OF RESPONSIBILITY CENTERS

УДК 658.5

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-9>

Прокопович Л.Б.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
і економічного аналізу
Національний університет
кораблебудування
імені адмірала Макарова
Каткова Н.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
і економічного аналізу
Національний університет
кораблебудування
імені адмірала Макарова

Prokopovich Leonid

Admiral Makarov National University
of Shipbuilding
Katkova Natalia
Admiral Makarov National University
of Shipbuilding

У статті сформульовано цілі управління загальновиборничими витратами, зокрема визначення собівартості продукції (робіт, послуг), прийняття управлінських рішень, планування та контроль. Процес управління загальновиборничими витратами в умовах використання концепції центрів відповідальності запропоновано поділити на такі етапи: групування загальновиборничих витрат за місцями їх виникнення; їх класифікація на контрольовані та неконтрольовані у розрізі кожного центру; делегування відповідальності за величину витрат на інші центри відповідальності; складання звітності центрів відповідальності. Розроблено схему формування інформації про загальновиборничі витрати у звітності центру відповідальності, а також блок-схему формування інформації про неконтрольовані загальновиборничі витрати під час управління витратами за центрами відповідальності. Для групування інформації про загальновиборничі витрати запропоновано використання відомостей контрольованих та неконтрольованих витрат центру відповідальності.

Ключові слова: управління витратами, загальновиборничі витрати, центри відповідальності, класифікація витрат, делегування повноважень.

В статті сформульовані цілі управління общепроизводственными расходами, в частности определение себестоимости продукции (работ, услуг), принятие управленческих решений, планирование и контроль. Процесс управления общепроизводственными расходами в условиях использования концепции центров ответственности предложено разделить на такие этапы: группировка общепроизводственных расходов по местам их возникновения; их классификация на контролируемые и неконтролируемые в разрезе каждого центра; делегирование ответственности за величину расходов на другие центры ответственности; составление отчетности центров ответственности. Разработана схема формирования информации об общепроизводственных расходах в отчетности центра ответственности, а также блок-схема формирования информации о неконтролируемых общепроизводственных расходах при управлении затратами по центрам ответственности. Для группировки информации об общепроизводственных расходах предложено использование ведомостей контролируемых и неконтролируемых расходов центра ответственности.

Ключевые слова: управление затратами, общепроизводственные расходы, центры ответственности, классификация затрат, делегирование полномочий.

The article is devoted to the issues of overhead costs management in the conditions of using the concept of responsibility centers at the enterprise. The goals of management of overhead costs are formulated in the work, in particular determination of production cost (works, services), acceptance of management decisions, planning and control. The first purpose of management of overhead costs is to determine the cost of products (works, services). This is done to assess work in progress and finished products (works, services), as well as to determine the financial result of the entity. The second goal is to make management decisions in the following cases: changes in production technology; changes in the structure of manufactured products; acceptance of additional orders in the conditions of limited resources. The third goal of overhead management is used to solve problems during planning and control in enterprises that use a decentralized management system based on the use of a system of responsibility centers. The process of overhead costs management in terms of using the concept of responsibility centers is proposed to be divided into stages: grouping of overhead costs by place of origin; classification of overhead costs for controlled and uncontrolled in terms of each center of responsibility; delegation of responsibility for the amount of costs to other centers of responsibility; reporting of responsibility centers. It is recommended to display information on the size of each group of overhead costs in special cards, which are opened by the centers of responsibility in the context of each classification criterion, article (subject) of costs. In particular, controlled overhead costs should be reflected in the cards of controlled cost in the center of responsibility, and uncontrolled costs should be reflected in the uncontrolled / delegated costs card. To group information on overhead costs, it is proposed to use registers on controlled and uncontrolled costs of the responsibility center. The scheme of formation of the information on overhead costs in the reporting of the responsibility center, and also the block diagram of formation of the information on uncontrolled overhead costs at management of expenses on the responsibility centers is developed.

Key words: cost management, overhead costs, responsibility centers, cost classification, delegation of authority.

Постановка проблеми. Розвиток технології виробництва продукції, укрупнення виробничих переділів, оновлення номенклатури продукції, яка виготовляється, зміни у структурі трудових ресурсів, реформування законодавчо-нормативної бази впливають на формування собівартості продукції (робіт, послуг) та, відповідно, ускладнюють процес управління витратами на підприємствах країни. Останнім часом відбуваються зміни у структурі собівартості продукції (робіт, послуг), особливостями яких є значне зростання величини загально-виробничих витрат та зменшення частки прямих витрат щодо витрат на оплату праці, що ставить

під сумнів традиційні способи калькулювання та привертає увагу до проблеми підвищення точності віднесення загальновиборничих витрат до собівартості продукції (робіт, послуг). Проте питанню управління загальновиборничими витратами, особливо в умовах децентралізації управління вітчизняними підприємствами, зараз приділяється недостатня увага.

Аналізостанніхдослідженьіпублікацій. Проблематиці управління витратами підприємства присвячені праці багатьох науковців, серед яких слід назвати таких, як Ф.Ф. Бутинець [1], К.В. Безверхий [2], С.В. Белоусова [3], В.В. Волошина [4],

С.І. Головацька, Н.С. Хаймьонова [5], М.І. Іщенко [6], О.А. Оніщенко [7]. Безпосередньо дослідженню загальновиробничих витрат присвятили увагу Н.В. Бондарчук, А.В. Половко [8], О.В. Зінченко, О.О. Пархоменко [9], Ю.В. Подмешальська, Л.К. Феофанов, І.С. Абрамова [10], Л.В. Чуприна, Я.О. Шаповал [11]. Незважаючи на значну кількість публікацій, в економічній літературі відсутній єдиний підхід до управління загальновиробничими витратами в умовах децентралізованої системи управління підприємством. Також потребує дослідження проблема складання звітності підрозділами підприємства за загальновиробничими витратами в умовах делегування повноважень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження управління загальновиробничими витратами в умовах використання концепції центрів відповідальності, розроблення пропозицій щодо етапізації складання звітності центрів відповідальності щодо загальновиробничих витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи питання управління загальновиробничими витратами, маємо зазначити, що цей процес може здійснюватися за трьома цілями, які наведені на рис. 1.

Перша ціль управління загальновиробничими витратами досить традиційна й полягає у визначенні собівартості продукції (робіт, послуг). Це робиться для оцінювання незавершеного виробництва та готової продукції (робіт, послуг), а також для визначення фінансового результату суб'єкта господарювання. Така ціль управління загальновиробничими витратами досягається в межах фінансового обліку. Досягнення наступних двох цілей відбувається в системі управлінського обліку, а за його відсутності на підприємстві ці завдання виконують співробітники функціональних підрозділів

підприємства, а саме бухгалтерська служба, підрозділи планово-економічного відділу або фінансової служби (залежно від організаційної структури суб'єкта господарювання).

Друга ціль полягає в прийнятті управлінських рішень у таких випадках: зміни в технології виробництва продукції; зміни в структурі продукції, яка виготовляється; прийняття додаткових замовлень в умовах обмеженості ресурсів (трудових, виробничих запасів, виробничих потужностей). Для прийняття таких рішень менеджеру потрібна інформація про величину загальновиробничих витрат у розрізі кожної альтернативи рішення, що приймається. Проте необхідно розуміти, що часто менеджеру не потрібна інформація про фактичну величину загальновиробничих витрат, здебільшого його цікавить величина релевантних витрат (прийнятих до розрахунку альтернативних, маржинальних, інкриментних тощо) за кожною альтернативою управлінського рішення.

Остання ціль управління загальновиробничими витратами досягається для вирішення завдань під час планування та контролю на підприємствах, які використовують децентралізовану систему управління, що заснована на застосуванні системи центрів відповідальності. Така система заснована на делегуванні повноважень між менеджерами різних підрозділів підприємства щодо певних груп управлінських рішень і, відповідно, на контролі результатів їх діяльності з огляду на показники витрат, доходів та інвестицій. Проте в системі управління витратами за центрами відповідальності загалом та загальновиробничими зокрема контроль за діяльністю менеджерів різних ланок управління підприємством здійснюють не на основі величини всіх витрат, а на основі величини контрольованих витрат.

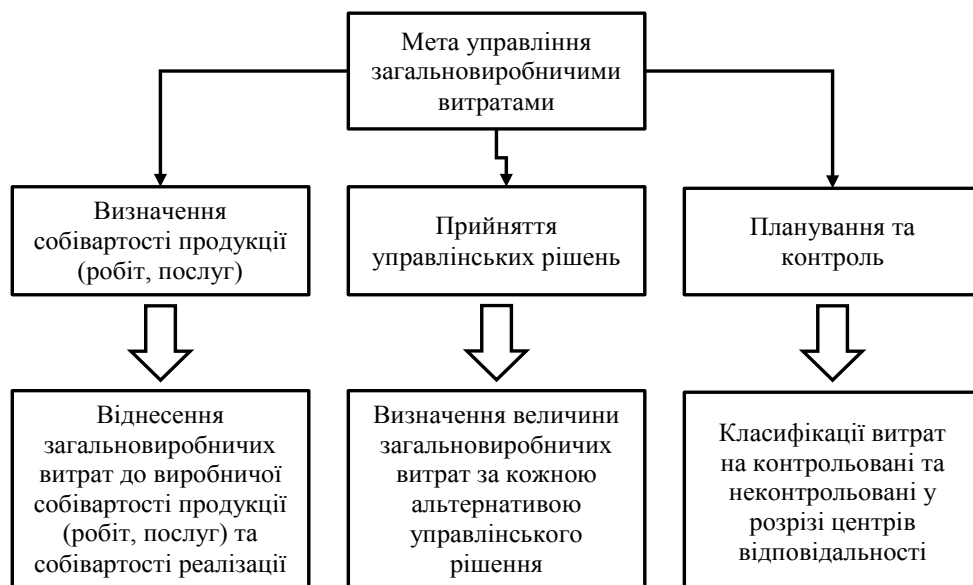


Рис. 1. Схема цілей управління загальновиробничими витратами

Контрольовані загальновиробничі витрати – це витрати, на величину яких впливають управлінські рішення або дії менеджера відповідного центру відповідальності. Іноді в економічній літературі цю групу називають регульованими витратами, тобто управління загальновиробничими витратами за центрами відповідальності базується на класифікації витрат на контрольовані та неконтрольовані.

Менеджер центру відповідальності несе відповідальність тільки за величину контрольованих загальновиробничих витрат. Дійсно, коли на підприємстві не застосовується виробничий спосіб нарахування амортизації, чому за величину витрат на амортизацію повинен відповідати начальник цеху, якщо цю величину визначають співробітники бухгалтерської служби? Однак цікаво, що в системі управління витратами за центрами відповідальності менеджер центру може нести відповідальність за витрати, які виникають в іншому структурному підрозділі підприємства.

Типовим прикладом делегування відповідальності за загально-виробничі витрати може бути такий випадок. Начальник відділу збуту за результатами аналізу дохідності продукції може запропонувати збільшити виробництво деяких виробів. За традиційною системою управління, навіть якщо у виробництві наявні вільні ресурси, це було б неможливо, оскільки збільшення обсягу виробництва продукції обов'язково призведе до зростання витрат у цеху, відповідно, до відхилення від кошторису витрат. Проте в системі управління за центрами відповідальності, якщо це відповідає внутрішнім нормативам підприємства, керівник цеху може піти назустріч начальнику відділу збуту та збільшити обсяг пропонованої номенклатури виробів. Річ у тім, що додаткові загальновиробничі витрати (які, наприклад, викликані додатковим обсягом робіт з обслуговування виробничого обладнання) для керівника цеху будуть неконтрольовані, відповідно, він за них не буде нести відповідальності. Ці додаткові загальновиробничі витрати будуть включені до звітності начальника відділу збуту, оскільки йому були делеговані повноваження за цим управлінським рішенням. Відповідно, нести відповідальність за негативні відхилення від

кошторису витрат внаслідок цього управлінського рішення буде начальник відділу збуту. Загалом процес управління загальновиробничими витратами за центрами відповідальності складається з таких етапів: групування загальновиробничих витрат за місцями їх виникнення; класифікація витрат на дві групи у розрізі кожного центру відповідальності (контрольовані та неконтрольовані загальновиробничі витрати); делегування відповідальності за величину витрат на інші центри відповідальності; складання звітності центрів відповідальності (рис. 2).

На першому етапі на основі первинних документів та аналітичних регістрів відбувається групування загальновиробничих витрат за місцями їх виникнення. Інформація про величину

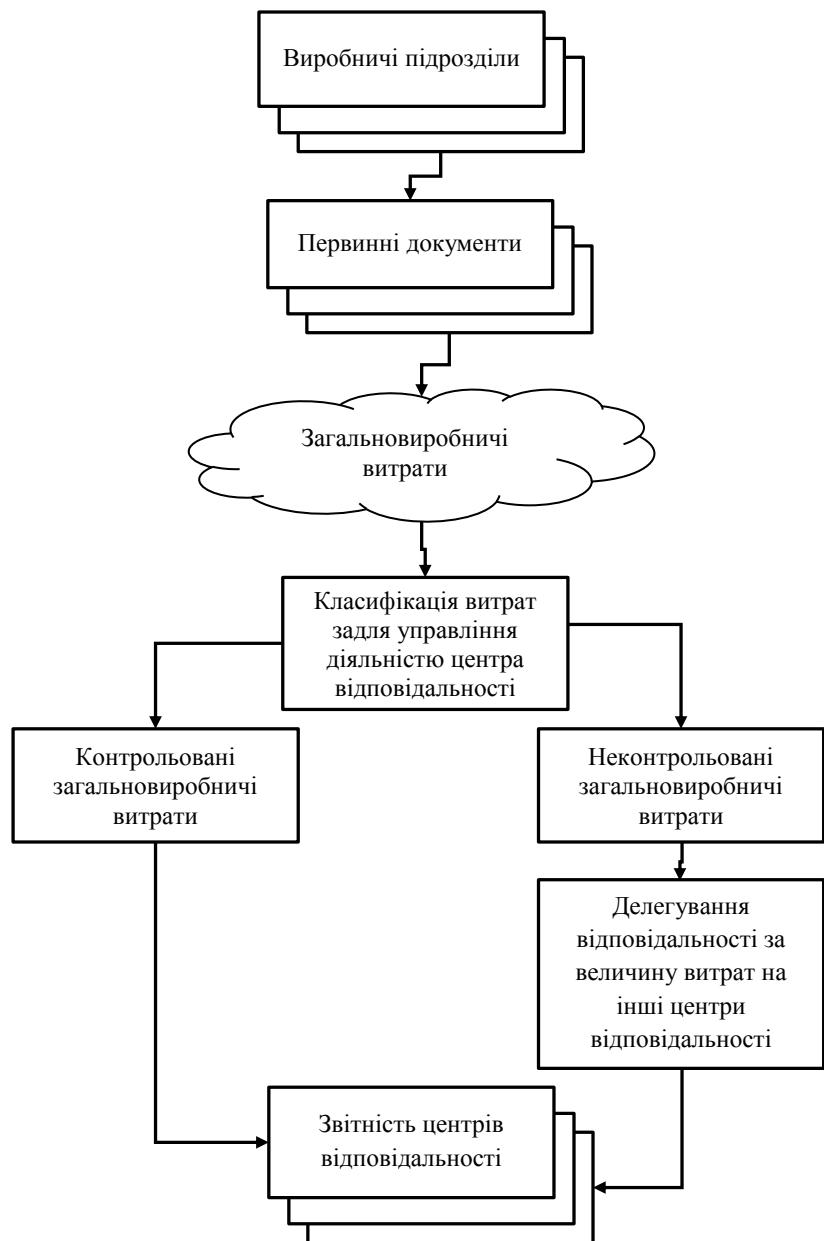


Рис. 2. Загальна схема управління загальновиробничими витратами за центрами відповідальності

загальновиробничих витрат відображається у звітності виробничого підрозділу, прикладом якого може слугувати план-звіт про виконання кошторису за цехом або відомість витрат за цехом. Однак в умовах використання на підприємстві децентралізованої системи управління, яка базується на центрах відповідальності, інформації цих документів про загальновиробничі витрати, на жаль, недостатньо, оскільки вони не дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення різного ступеня складності. Річ у тім, що у згаданих документах відсутнє групування загальновиробничих витрат на контрольовані та неконтрольовані, а також відсутня величина витрат, відповідальність за які була делегована з інших підрозділів підприємства. Останнє обумовлює необхідність наступного етапу управління витратами за центрами відповідальності.

На початку другого етапу управління загальновиробничими витратами за центрами відповідальності відбувається групування витрат на дві групи у розрізі кожного центру, а саме контрольовані та неконтрольовані загальновиробничі витрати. На нашу думку, інформацію про величину кожної групи загальновиробничих витрат можна відображати у спеціальних картках, які відкриваються за центрами відповідальності у розрізі кожного критерія класифікації, статті (субстатті) витрат. Картки можуть бути двох форм. Так, контрольовані загальновиробничі витрати відображаються у картках контрольованих витрат центру відповідальності (рис. 3). Інформація про величину загальновиробничих витрат з цієї картки далі відображається у відомості контрольованих витрат центру відповідальності.

Іншу групу загальновиробничих витрат складають неконтрольовані, які повинні знайти своє

відображення у картці неконтрольованих/делегованих витрат. Цей регістр аналітичного обліку загальновиробничих витрат має складатися у двох екземплярах у разі делегування відповідальності за величину загальновиробничих витрат до іншого підрозділу підприємства; в одному екземплярі, коли виявлені загальновиробничі витрати неконтрольовані цим підрозділом, проте неможливо делегувати відповідальність за них на інші центри відповідальності. Створення двох різних карток для кожного з випадків (коли неконтрольовані загальновиробничі витрати можна делегувати та коли ні) вважаємо недоцільним. Відповідно, якщо неконтрольовані загальновиробничі витрати не можуть бути делеговані, то інформація з картки неконтрольованих/делегованих витрат відображають у відомості неконтрольованих витрат центру відповідальності (рис. 4). Якщо відповідальність за загальновиробничі витрати була делегована, то ці картки відображають у відомості контрольованих витрат того центру відповідальності, якому була делегована відповідальність.

Звернемо увагу на структуру відомостей контрольованих та неконтрольованих витрат центру відповідальності. Щодо відомості неконтрольованих витрат, то інформація про загальновиробничі витрати однорідна (тільки неконтрольовані витрати, які виникли у цьому центрі відповідальності) та представлена у розрізі статей (субстатей) витрат.

Відомість контрольованих витрат під час порівняння з відомістю неконтрольованих буде мати більш складну структуру, загальновиробничі витрати в ній також відображаються у розрізі статей (субстатей) витрат. Проте вони, на нашу думку, мають бути згруповані у дві групи. В першій групі необхідно відображати контрольовані

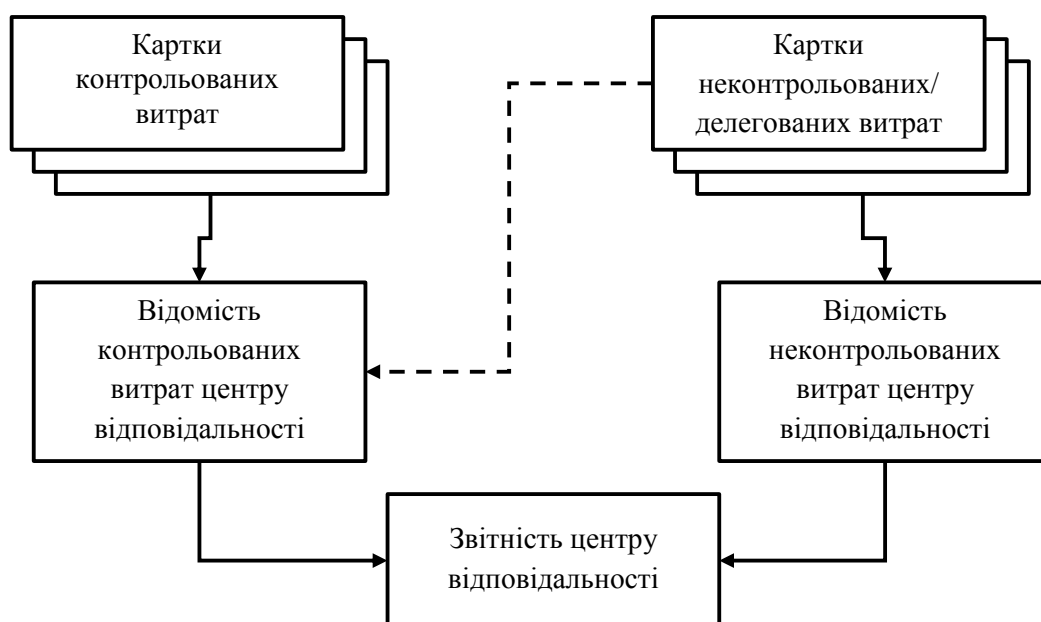


Рис. 3. Схема формування інформації про загальновиробничі витрати у звітності центру відповідальності

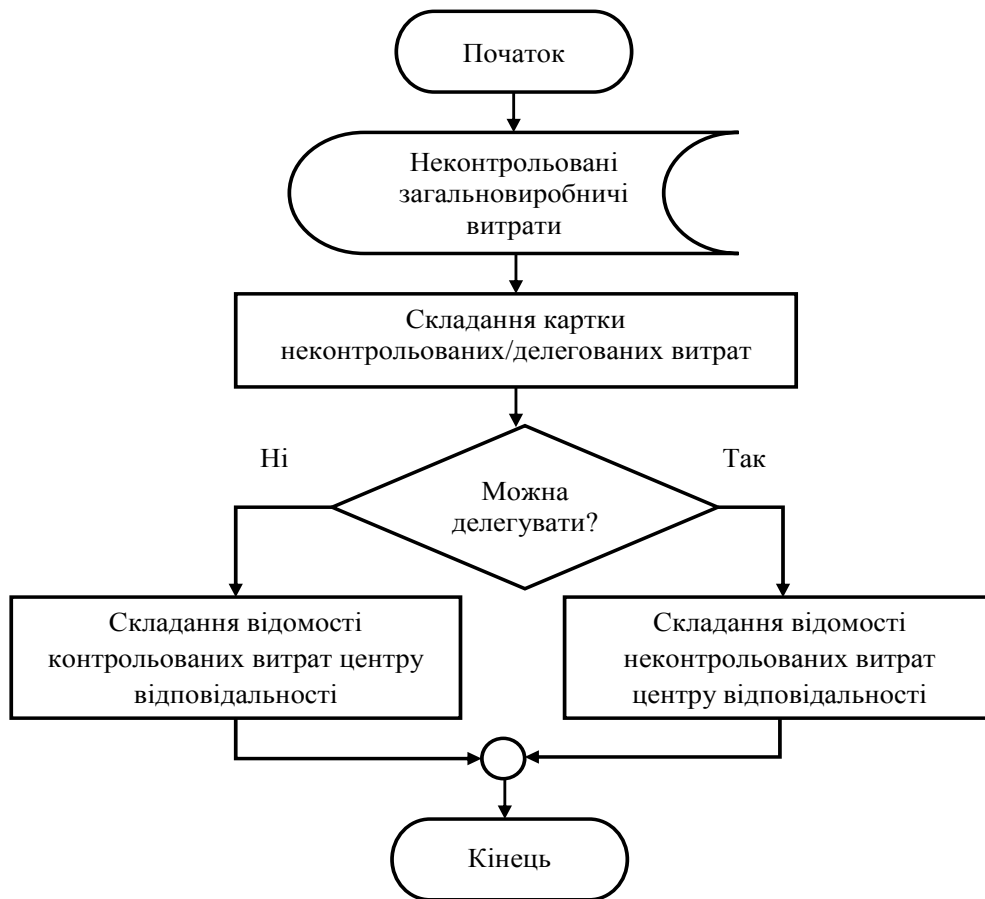


Рис. 4. Спрощена блок-схема формування інформації про неконтрольовані загальновиробничі витрати

загальновиробничі витрати, які виникли у цьому центрі відповідальності. Витрати цієї групи будуть займати значну частину записів у відомості контрольованих витрат. У другій групі відображаються загальновиробничі витрати, відповідальність за які була делегована до цього центру відповідальності. Записи в цій частині відомості контрольованих витрат роблять на основі перенесення інформації з карток неконтрольованих/делегованих витрат інших центрів відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження.

В результаті проведеного дослідження сформульовано цілі управління загальновиробничими витратами, зокрема визначення собівартості продукції (робіт, послуг), прийняття управлінських рішень, планування та контроль. Процес управління загальновиробничими витратами в умовах використання концепції центрів відповідальності запропоновано поділити на такі етапи: групування загальновиробничих витрат за місцями їх виникнення; групування витрат на дві групи у розрізі кожного центру (контрольовані та неконтрольовані загальновиробничі витрати); делегування відповідальності за величину витрат на інші центри відповідальності; складання звітності центрів відповідальності. Для групування інформації про

загальновиробничі витрати запропоновано використання відомостей контрольованих та неконтрольованих витрат центру відповідальності. Розроблено також схему формування інформації про загальновиробничі витрати у звітності центру відповідальності.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні методики аналізу загальновиробничих витрат на базі інформації відомостей контрольованих та неконтрольованих витрат за центром відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 1 (22). С. 11–18.
2. Безверхий К.В. Непрямі витрати в системі управління промислових підприємств: обліково-контрольний аспект : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 275 с.
3. Белоусова С.В. Інтегрована модель прийняття управлінських рішень щодо розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 17. Ч. 2. С. 60–63. URL:

http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/2/17.pdf (дата звернення: 25.08.2020).

4. Волошина В.В. Організація управління витратами операційної діяльності харчових підприємств за центрами витрат та центрами відповідальності. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2016. № 1. С. 331–343. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2016_1_39 (дата звернення: 25.08.2020).

5. Головацька С.І., Хаймьонова Н.С. Концепція центрів відповідальності у системі управлінського обліку витрат підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна*. 2015. Вип. 49. С. 143–145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_49_28 (дата звернення: 25.08.2020).

6. Іщенко М.І. Управління витратами на збут промислових підприємств з урахуванням організації центрів відповідальності. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/11.pdf (дата звернення: 25.08.2020).

7. Оніщенко О.А. Управління витратами за центрами відповідальності. *Управління розвитком*. 2012. №19(140). С.5–6. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/1762> (дата звернення: 25.08.2020).

8. Бондарчук Н.В., Половко А.В. Система управління витратами загальнопромислового характеру як напрям підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. *Молодий вчений*. 2016. №12 (39). С. 667–670. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/159.pdf> (дата звернення: 25.08.2020).

9. Зінченко О.В., Пархоменко О.О. Особливості обліку загальнопромислових витрат. *Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні*: матеріали науково-практичної інтернет-конференції (Київ, 24 травня 2017 р.). Київ, 2017. С. 289–292. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7169/1/20170524_Determinant_P289-292.pdf (дата звернення: 25.08.2020).

10. Подмешальська Ю.В., Фефанов Л.К., Абрамова І.С. Актуальні аспекти розподілу загальнопромислових витрат у системі обліку. *Агросвіт*. 2018. № 24. С. 54–59. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/10.pdf (дата звернення: 25.08.2020).

11. Чуприна Л.В., Шаповал Я.О. Проблеми розподілу загальнопромислових витрат на підприємствах в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 30. С. 563–567. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/87.pdf (дата звернення: 25.08.2020).

REFERENCES:

1. Butynets F.F. (2012) Vytraty vyrobnytstva ta ih klasyfikatsiia dlia potreb upravlinnia [Production costs and their classification for management purposes]. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*, no. 1 (22). P. 11–18.

2. Bezverkhii K.V. (2013) Nepriami vytraty v systemi upravlinnia promyslovykh pidpriemstv: oblikovo-kontrolnyi aspekt [Indirect costs in the management system of industrial enterprises: accounting and control aspect]: monograph. Kyiv. 275 p.

3. Belousova S.V. (2016) Intehrovana model pryiniattia upravlynskykh rishen shchodo rozpodilu vytrat za tsentramy strateichnoi finansovoi vidpovidalnosti pidpriemstv. [Integrated model of management decisions on cost

allocation by centers of strategic financial responsibility of enterprises]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*. Issue 17. Part 2. P. 60–63. Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/2/17.pdf (accessed 25 August 2020).

4. Voloshyna V.V. (2016) Orhanizatsiia upravlinnia vytratamy operatsiinoi diialnosti kharchovykh pidpriemstv za tsentramy vytrat ta tsentramy vidpovidalnosti [Organization of cost management of operational activities of food enterprises by cost centers and responsibility centers]. *Bulletin of KhNAU. Series: Economic Sciences*. № 1. P. 331–343. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2016_1_39 (accessed 25 August 2020).

5. Holovatska S.I., Khaim'onova N.S. (2015) Kontseptsiiia tsentriv vidpovidalnosti u systemi upravlynskooho obliku vytrat pidpriemstva [The concept of responsibility centers in the system of management accounting of enterprise costs]. *Bulletin of the Lviv Commercial Academy. The series is economic*. № 49. P. 143–145. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_49_28 (accessed 25 August 2020).

6. Ishchenko M.I. (2019) Upravlinnia vytratamy na zbut promyslovykh pidpriemstv z urakhuvanniam orhanizatsii tsentriv vidpovidalnosti [Management of costs for sales of industrial enterprises, taking into account the organization of centers of responsibility]. *Efficient economy*. № 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/11.pdf (accessed 25 August 2020).

7. Onishchenko O.A. (2012) Upravlinnia vytratamy za tsentramy vidpovidalnosti [Cost management by centers of responsibility]. *Development management*. №19(140). P. 5–6. Available at: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/1762> (accessed 25 August 2020).

8. Bondarchuk N.V., Polovko A.V. (2016) Systema upravlinnia vytratamy zahalnovyrobnychoho kharakteru yak napriam pidvyshchennia konkurentospromozhnosti sub'ektiv hospodariuvannia [Cost management system of general production nature as a way to increase the competitiveness of economic entities]. *Young scientist*. № 12 (39). P. 667–670. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/159.pdf> (accessed 25 August 2020).

9. Zinchenko O.V., Parkhomenko O.O. (2017) Osoblyvosti obliku zahalnovyrobnychkykh vytrat [Features of accounting for overhead costs]. *Modern determinants of business process development in Ukraine: materials of sciences. practice. internet conference* (Kyiv, May 24, 2017). Available at: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7169/1/20170524_Determinant_P289-292.pdf (accessed 25 August 2020).

10. Podmeshalska Yu.V., Feofanov L.K., Abramova I.S. (2018). Aktualni aspekty rozpodilu zahalnovyrobnychkykh vytrat u systemi obliku [Actual aspects of the distribution of overhead costs in the accounting system]. *Agrosvit*. №24. P.54–59. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/10.pdf (accessed 25 August 2020).

11. Chuprina L.V., Shapoval Ya.O. (2019) Problemy rozpodilu zahalnovyrobnychkykh vytrat na pidpriemstvakh v Ukraini [Problems of distribution of overhead costs at enterprises in Ukraine]. *Market infrastructure*. № 30. P. 563–567. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/87.pdf (accessed 25 August 2020).

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES AND PRINCIPLES OF FORMATION OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF ECOLOGICAL ENTERPRISE

УДК 631.11:502/504]:330.131.5

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-10>

Яснолоб І.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Козаченко Ю.А.

к.е.н., доцент кафедри
підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія
Терещенко І.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія

YasnoIob Ilona

Poltava State Agrarian Academy

Kozachenko Yuliia

Poltava State Agrarian Academy

Tereshchenko Ivan

Poltava State Agrarian Academy

У статті досліджено необхідність використання у процесі виробництва екологічно орієнтовано підходу шляхом розроблення та впровадження системи екологічного менеджменту на підприємстві. Проведене дослідження необхідності екологізації виробництва зумовлює актуальність розроблення та впровадження системи екологічного менеджменту з урахуванням його принципів. Визначено загальні принципи формування системи з напрямками дій та результатами. Адаптовано 14 принципів ефективного управління, запропонованих В.Е. Демінгом із метою його постійного вдосконалення, забезпечення довгострокового розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на засадах раціонального ресурсовикористання й охорони довкілля. Обґрунтовано зв'язок екологізації виробництва з рівнем конкурентоспроможності виробничого підприємства. Наведено перспективні напрями розвитку для формування ефективної системи екологічного менеджменту виробничого підприємства.

Ключові слова: система екологічного менеджменту підприємства, ефективне управління, екологізація, виробництво, охорона навколишнього середовища, стратегія, конкурентоспроможність, розвиток.

В статье исследована необходимость использования в процессе производства экологически ориентированного подхода путем разработки и внедрения системы экологического менеджмента на предприятии. Проведенное исследование необходимости экологизации производства обуславливает актуальность разработки и внедрения системы экологического менеджмента с учетом его принципов. Определены общие принципы формирования системы с направлениями действий и результатами. Адаптированы 14 принципов эффективного управления, предложенных В.Е. Демингом для повышения эффективности системы экологического менеджмента с целью его постоянного совершенствования, обеспечения долгосрочного развития предприятия и повышения его конкурентоспособности на основе рационального ресурсопользования и охраны окружающей среды. Предложены перспективные направления и пути формирования эффективной системы экологического менеджмента производственного предприятия.

Ключевые слова: система экологического менеджмента предприятия, эффективное управление, экологизация, производство, охрана окружающей среды, стратегия, конкурентоспособность, развитие.

The article investigates the need to use an environmentally oriented approach in the production process by developing and implementing a management system at an environmental enterprise. The study of the need for greening of production determines the relevance of the development and implementation of environmental management system, taking into account its principles. The general principles of its formation with directions of actions and results are determined. Adapted 14 principles of effective management, proposed by V.E. Deming to increase the efficiency of the environmental management system in order to continuously improve it, ensure long-term development of the enterprise and increase its competitiveness on the basis of rational resource use and environmental protection. The connection of greening of production with the level of competitiveness of the production enterprise as the basis of its long-term development and improvement of the natural environment is substantiated. The necessary directions and information for the formation of the environmental management system of the production enterprise are given. It is proved that the development and implementation of measures in the system of environmental management in practice requires specialists who have not only traditional and modern principles and methods of management, knowledge in the field of environmental economics and environmental management, but also regulatory aspects at the national and international levels. environmental protection. The article proves that the environmental management system of the enterprise is a necessary element of enterprise development, which increases its competitiveness by: supporting the formation of new values in society, aimed at respect for nature, which is manifested in growing consumer demand for environmentally friendly products; use of resource-saving technologies and equipment; compliance with state and international environmental standards. The article identifies the features of the formation of the environmental management system, taking into account: general principles, areas of activity, the results obtained, the necessary information.

Key words: ecological enterprise system, effective management, greening, production, environmental protection, strategy, competitiveness, development.

Постановка проблеми. Будучи частиною загальної системи менеджменту, система екологічного менеджменту на основі системно-екологічного підходу забезпечує екологізацію всіх функцій менеджменту з дотриманням концепції стійкого розвитку та принципів екологічної справедливості. Отже, розроблення та реалізація заходів у системі екологічного менеджменту на практиці потребує спеціалістів, які володіють не лише традиційними та сучасними принципами і методами менеджменту, знаннями у галузях економіки природокористування та управління природоохороною діяльністю, а й нормативно-правовими аспектами на державному та міжнародному рівнях щодо охорони довкілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність управління впливом виробництва на навколишнє середовище є об'єктом дослідження багатьох науковців і дослідників. Проблема екологічного менеджменту присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як: І.І. Дуднікова [1], Т.О. Кірсанова [2], Г.І. Купалова, Д.К. Ульянова [3], Т.П. Галушкіна, Л.М. Грановська, Р.А. Кисельова [4], В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлюк [5] та інші. Серед зарубіжних учених і дослідників доцільно відзначити праці С.Ю. Даймана [6], П.В. Пахомової, А. Ендерса, К. Ріхтера [7], В.В. Сєдова [8], С.В. Макарова, Т.В. Гусєвої [9], В. Garrod, P. Chadwick [10], D. Sitarz [11] та інших. Однак ми вважаємо, що залишаються не досить

дослідженими питання щодо визначення базових принципів та умов підвищення ефективності функціонування системи екологічного менеджменту підприємства з урахуванням його особливостей.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей та основних принципів формування ефективної системи екологічного менеджменту підприємства в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення поставленої мети дослідження встановлено такі наукові завдання:

1) провести дослідження принципів формування системи екологічного менеджменту підприємства за умови використання процесуального підходу (циклу Демінга);

2) визначити особливості формування системи екологічного менеджменту з урахуванням:

загальних принципів, напрямів діяльності, отриманих результатів, необхідної для цього інформації;

3) розкрити механізм формування та реалізації ефективної системи екологічного менеджменту з використанням 14 принципів ефективного управління Демінга.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна система екологічного менеджменту на підприємстві, ґрунтуючись на його інтересах, повинна містити поточні та заплановані заходи з охорони природного навколишнього середовища й еколого-економічної безпеки, дотримання екологічних вимог щодо виробництва продукції та надання послуг. Водночас вона дає змогу підприємству отримати опосередковані вигоди через підвищення якості виробництва продукції та послуг, зміцнити його конкурентні можливості й інвестиційну привабливість, що

Таблиця 1

Особливості формування системи екологічного менеджменту

Загальні принципи	Напрями діяльності	Результат	Необхідна інформація
1. Зобов'язання і політика	Прийняття тактичних рішень керівництвом та їх підтримка персоналом Проведення первинного екологічного аналізу щодо впливу на навколишнє природне середовище з визначенням проблем і можливостей їх вирішення	Формування екологічної політики з періодичним її оновленням і урахуванням визначених цілей підприємства	1. Вітчизняне та міжнародне нормативно-правове законодавство щодо охорони навколишнього середовища. 2. Виробництво сучасної екологічно орієнтованої техніки.
2. Планування	Визначення екологічних аспектів Оцінка впливу на навколишнє середовище Формування цілей та завдань діяльності підприємства з метою зменшення негативного впливу	Розробка екологічної програми підприємства через виявлений причинно-наслідковий зв'язок (причина – екологічні аспекти, наслідок – вплив) з визначенням пріоритетів	3. Розроблення ресурсозберігаючих і екологічно безпечних технологій. 4. Виробництво екологічно безпечних споживчих товарів.
3. Впровадження	Заходи щодо забезпечення можливостей для досягнення цілей: – оцінка наявності ресурсів (людськими, матеріальним, фінансовими, інтелектуальними); – підвищення екологічної свідомості та кваліфікації персоналу; – інтегрування елементів системи екологічного менеджменту з діючою системою менеджменту Заходи щодо забезпечення функціонування: – обмін інформацією, звітування про діяльність; – документування робочих процесів і процедур; – ефективне керування роботами; – готовність до відхилень і збоїв.		5. Використання рециркуляції, вторинних ресурсів і альтернативних джерел енергії. 6. Наявність і використання місцевих рекреаційних ресурсів.
4. Вимірювання та оцінювання	Вимірювання та моніторинг реальних екологічних характеристик з метою визначення ефективності проведених заходів Визначення коригувальних і запобіжних дій для вдосконалення системи екологічного менеджменту	Проведення внутрішнього екологічного аудиту з метою визначення відповідності системи екологічного менеджменту до задекларованих екологічних цілей	7. Ринок екологічних послуг: екомоніторинг, екологічне страхування, екологічне виховання, освіта, сертифікація.
5. Аналіз і вдосконалення	Аналіз функціонування та результативності системи екологічного менеджменту Внесення змін і доповнень в систему екологічного менеджменту, необхідні для його постійного вдосконалення		

Джерело: розроблено автором

формують його імідж і забезпечують довготривалий розвиток.

Нині для створення ефективної та дієвої системи екологічного менеджменту, на нашу думку, необхідним є використання процесуального підходу, так званого циклу Демінга (відомий також як коло Демінга, або цикл PDCA). Цикл PDCA – це алгоритм щодо безперервного вдосконалення діяльності підприємства, що складається з таких етапів, як:

– PLAN (планування) – планування дій щодо досягнення визначеної мети (стратегія розвитку), що включає визначення цілей і процесів, планування необхідних для цього робіт, планування та виділення необхідних ресурсів;

– DO (виконання) – реалізація запланованих дій;

– CHECK (перевірка) – аналіз реалізації запланованих дій на основі ключових показників ефективності, виявлення й аналіз відхилень, їх причин;

– ACT (управління, коригування) – коригування виявлених відхилень за результатами перевірки, реалізація правлень і продовження процесу реалізації запланованих дій завдяки постійному контролю.

Як свідчить практика, застосування циклу PDCA дає змогу підвищити якість процесів управління та сервісу, забезпечуючи досягнення стабільних

результатів діяльності будь-якого підприємства, що відповідають встановленим нормам і вимогам, за раціонального витрачання ресурсів [12].

Ідею циклу PDCA покладено в основу формування системи екологічного менеджменту через механізм його постійного вдосконалення як її невід'ємної частини, що забезпечує неперервне підвищення ефективності екологічної діяльності підприємства.

Принципи формування системи екологічного менеджменту викладено у Державних стандартах України ISO 14004 [13], це:

– зобов'язання і політика;

– планування;

– впровадження;

– вимірювання та оцінювання;

– аналіз і вдосконалення.

На нашу думку, лише за умови дотримання цих загальних принципів та використання відповідної інформації можливе ефективне формування системи екологічного менеджменту на підприємстві (табл. 1).

Для більшої ефективності системи екологічного менеджменту ми пропонуємо використовувати 14 принципів ефективного управління [14], які запропоновані Демінгом Вільямом Едвардсом (William Edwards Deming), автором циклу PDCA.

Таблиця 2

Принципи ефективної системи екологічного менеджменту

Принципи ефективності	Напрями реалізації	Переваги
1	2	3
1. Постійність цілі	1. Визначити мету щодо екологізації процесу виробництва та постійно здійснювати заходи щодо її досягнення. 2. Здійснювати розподіл ресурсів для досягнення довготривалих цілей і потреб, забезпечуючи їх раціональне використання.	1. Безперервне поліпшення якості та безпечності продукції. 2. Достатність ресурсів для довготривалих цілей і потреб. 3. Підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства та його розвиток. 4. Наявність робочих місць.
2. Нова філософія ведення бізнесу	Процес виробництва орієнтований не лише на прибутковість, а й на раціональне використання та збереження природних ресурсів, дотримання екологічної безпеки	1. Виробництво безпечної продукції. 2. Розвиток національної економіки зі зменшенням негативного впливу на природне середовище.
3. Здійснення внутрішнього контролю виробництва та закупівель	1. Ліквідувати потребу в масових перевірках та інспекціях, як засобах досягнення якості та безпечності виробництва. 2. Впровадження внутрішньої системи перевірки якості та безпечності виробництва, закупівель.	1. Підвищення якості та безпечності виробництва без зовнішніх перевірок та інспекцій. 2. Формування відповідального ставлення до роботи працівників підприємства. 3. Мінімізація витрат на штрафи і санкції за порушення екологічного законодавства.
4. Здійснення закупівель якісних і безпечних компонентів виробництва, технологій, техніки тощо	1. Перевіряти якість і безпечність компонентів, що закуповуються. 2. Зменшення кількості постачальників одного і того ж компоненту шляхом відмови від послуг тих постачальників, які не змогли документально підтвердити його якість і безпечність, відповідність заявленим характеристикам. 3. Прагнути до співпраці з постачання кожного компоненту тільки від одного виробника.	1. Підвищення якості та безпечності продукції. 2. Формування бази постачальників якісних і безпечних компонентів на основі встановлення довготривалих відносин взаємної лояльності та довіри. 3. Мінімізація загальних витрат, а не лише початкових.

1	2	3
5. Покращення всіх процесів з дотриманням вимог системи екологічного менеджменту	1. Постійне вдосконалення всіх процесів планування, проектування, виробництва тощо відповідно до вимог системи екологічного менеджменту. 2. Покладення цих обов'язків на керівників.	1. Підвищення якості та безпечності продукції, продуктивності використання ресурсів. 2. Постійне зменшення витрат. 3. Досвід керівництва з безперервного поліпшення системи екологічного менеджменту, що включає в себе: розробку і проектування, постачання комплектуючих і матеріалів, обслуговування та поліпшення роботи обладнання, підготовку та перепідготовку кадрів
6. Діюча практика підготовки та перепідготовки всіх працівників	Забезпечення підвищення екологічної свідомості, здобуття знань, вмінь та підготовки персоналу, необхідні для ефективного і компетентного виконання ними своїх обов'язків	1. Підвищення екологічної свідомості та кваліфікації персоналу. 2. Використання можливостей кожного працівника. 3. Отримані навички й уміння дозволяють встигати за змінами в матеріалах, методах, конструкції виробів, устаткування, технології. 4. Сприйняття та підтримка змін персоналом.
7. Використання лідерства як метода роботи щодо забезпечення якості та безпечності виробництва	Введення відповідальності керівників за якість і безпечність продукції, своєчасного виявлення та ліквідації відхилень і збоїв у виробництві.	1. Допомога працівникам краще виконувати їх роботу. 2. Мінімізація дефектів, несправного або зіпсованого обладнання, інструментів та інших факторів, що завдають шкоду якості та безпечності продукції. 3. Впровадження сучасних екологічно орієнтованих технологій і технічних засобів у виробництво.
8. Співпраця керівництва з робітниками	1. Заохочення ефективних двосторонніх зв'язків і використання інших засобів для ліквідації страхів, побоювань тощо відносно елементів системи екологічного менеджменту серед працівників. 2. Налаштування співробітництва між керівниками і підлеглими.	1. Підвищення взаємодії між керівниками і підлеглими. 2. Зростання віддачі працівників. 3. Зростання можливостей виробництва за вимогами системи екологічного менеджменту.
9. Відсутність бар'єрів між підрозділами, службами, відділеннями	1. Забезпечення функціональної взаємодії між робітниками різних функціональними підрозділами: дослідниками, розробниками, виробниками, представниками комерційних і адміністративних служб. 2. Командна співпраця між ними.	1. Своєчасне усунення проблем з виробництвом. 2. Підвищення ефективності системи екологічного менеджменту.
10. Відсутність порожніх звернень до працівників	1. Відмова від використання плакатів, гасел і закликів до працівників, які вимагають від них бездефектної роботи, нового рівня продуктивності тощо, але не містять інформації про методи досягнення цих цілей. 2. Пошук проблем у системі виробництва або системі екологічного менеджменту.	1. Співпраця працівників з керівництвом щодо вимог системи екологічного менеджменту.
11. Усунення довільних числових норм і завдань	1. Усунення робочих інструкцій та стандартів, які встановлюють довільні норми, квоти для працівників та кількісні завдання для керівників. 2. Надання підтримки та допомоги вищестоящими керівниками з метою дотримання вимог системи екологічного менеджменту.	1. Забезпечення безперервних поліпшень в якості, продуктивності та безпечності продукції.
12. Отримання задоволення від результатів праці робітниками підприємства	1. Відмова від щорічних атестацій (оцінок діяльності працівників) та методів управління за цілями. 2. Перенесення обов'язків менеджерів, контролерів, майстрів з досягнення лише кількісних показників на досягнення якості та безпечності виробництва.	1. Стимулювання працівників до покращення якості та безпечності виробництва. 2. Підвищення ефективності елементів системи екологічного менеджменту.

Продовження таблиці 2

1	2	3
13. Заохочення до самовдосконалення та підвищення кваліфікації працівників	Розробка та впровадження програми освіти та підтримки самовдосконалення для всіх працівників. Підприємству потрібні не просто люди, а – працівники, які удосконалюються в результаті навчання та самоосвіти.	Постійне оновлення та підвищення ефективності системи екологічного менеджменту.
14. Прихильність вищого керівництва системі екологічного менеджменту	1. Чітке визначення позиції вищого керівництва до постійного покращення системи екологічного менеджменту. 2. Створення структури у вищому керівництві, яка буде щоденно стимулювати введення в дію розглянутих вище принципів.	1. Забезпечення прихильності кожного працівника системі екологічного менеджменту. 2. Введення в дію всіх вищезазначених принципів.

Висновки з проведеного дослідження.

Система екологічного менеджменту підприємства є необхідним елементом розвитку підприємства, що забезпечує підвищення його конкурентоспроможності завдяки: підтримці формування нових цінностей у суспільстві, спрямованих на шанобливе ставлення до природи, що проявляється у зростанні попиту споживачів на екологічно безпечну продукцію; використанню ресурсозберігаючих технологій і техніки; дотриманню державних і міжнародних екологічних норм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дуднікова І.І. Становлення і розвиток екологічного менеджменту: теоретико-методологічний контекст. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 58. С. 259–268.
- Кірсанова Т.О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.08.01. Суми, 2004. 20 с.
- Купалова Г.І. Формування ефективної системи екологічного менеджменту та аудиту. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. Вип. 1 (11). С. 48–53.
- Галушкіна Т.П., Грановська Л.М., Кисельова Р.А. Екологічний менеджмент та аудит : навч. посіб. Херсон : Олді-плюс, 2013. 456 с.
- Семенов В.Ф., Михайлюк О.Л. Екологічний менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 366 с.
- Дайман С.Ю. Системы экологического менеджмента для практиков. Москва : Изд-во РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. 248 с.
- Пахомова Н.В., Эндрес А., Рихтер К. Экологический менеджмент. СПб. : Питер, 2003. 544 с.
- Седов В.В. Экологический менеджмент на предприятии. URL : http://www.lib.csu.ru/vch/8/1999_01/029.pdf (дата звернення: 20.07.2020).
- Гусева Т.В., Макаров С.В. Экологический менеджмент : учебное пособие. Москва : Эколайн, 2011. 148 с.
- Brian Garrod, Peter Chadwick. Environmental management and business strategy: Towards a new strategic paradigm. URL : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S09500763> (дата звернення: 20.07.2020).
- Daniel Sitarz. Greening your business. Germany, Dessau : EarthPress, 2007. 320 p.
- PDCA – цикл Демінга. URL : <http://ua.ikmj.com/pdca-the-deming-circle/> (дата звернення: 20.07.2020).
- ДСТУ ISO 14004-97. Системи управління навколишнім середовищем. Загальні настанови щодо принципів управління, системи та засобів забезпечення. [Чинний від 1997-08-18]. Київ, 1997. 38 с. (Інформація та документація).
- Системи якості та 14 принципів управління Демінга. URL : http://m.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=3325. (дата звернення: 20.07.2020).
- Ilona Yasnolob, Oleg Gorb, Nadiia Opara, Serhii Shejko, Svitlana Pysarenko, Olena Mykhailova, Tetyana Mokiienko. The Formation of the Efficient System of Ecological Enterprise. *Journal of Environmental Management and Tourism*. 2019. [S.I.], Vol. 9. Issue 5. P. 1052-1061. URL : <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/2595>. doi: [https://doi.org/10.14505/jemt.9.5\(29\).17](https://doi.org/10.14505/jemt.9.5(29).17).
- Yasnolob Ilona, Radionova Yana. The organizational fundamentals of innovation development management of agro-industrial enterprises. *Economics, Management and Sustainability*, 2017. [S.I.], Vol. 2, n. 1, p. 60–66. URL : <https://jems.sciview.net/index.php/jems/article/view/18>. doi: <https://doi.org/10.14254/jems.2017.2-1.5>.

REFERENCES:

- Dudnikova I.I. (2014) Stanovlennia i rozvytok ekolohichnoho menedzhmentu: teoretyko-metodolohichniy kontekst. [Formation and development of environmental management: theoretical and methodological context]. *Humanitarnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, 58, 259–268. [in Ukrainian].
- Kirsanova T.O. Ekolohichnyi kontrolinh v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Ecological controlling in the enterprise management system] : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.08.01. Sumy, 2004. 20 s. [in Ukrainian].
- Kupalova H.I. Formuvannia efektyvnoi systemy ekolohichnoho menedzhmentu ta audytu. [Formation of an effective system of environmental management and audit]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy*. 2011. Vyp. 1 (11). S. 48–53. [in Ukrainian].

4. Halushkina T.P., Hranovska L.M., Kyselova R.A. Ekolohichniy menedzhment ta audyt [Environmental management and audit] : navch. posib. Kherson : Oldiplus, 2013. 456 s. [in Ukrainian].
5. Semenov V. F., Mykhailiuk O. L. Ekolohichniy menedzhment [Environmental Management] : navch. posib. Kyiv : Znannia, 2006. 366 s. [in Ukrainian].
6. Daiman S.Yu. Systemy ekolohicheskoho menedzhmenta dlia praktykov. [Environmental management systems for practitioners]. Moskva : Yzd-vo RKHTU ym. D.Y. Mendeleeva, 2004. 248 s. [in Ukrainian].
7. Pakhomova N.V., Endres A., Rykhter K. Ekolohicheskyi menedzhment [Environmental management]. SPb. : Pyter, 2003. 544 s. [in Ukrainian].
8. Sedov V.V. Ekolohicheskyi menedzhment na predpriatyy. [Environmental management at the enterprise]. URL : http://www.lib.csu.ru/vch/8/1999_01/029.pdf (accessed 20 July 2020).
9. Huseva T.V., Makarov S.V. Ekolohicheskyi menedzhment [Environmental management]. : uchebnoe posobie. Moskva : Ekolain, 2011. 148 s. [in Ukrainian].
10. Brian Garrod, Reter Chadwick. Environmental management and business strategy: Towards a new strategic paradigm. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0016328795000763> (accessed 20 July 2020).
11. Daniel Sitarz. Greening your business. Germany, Dessay : EarthPress, 2007. 320 p.
12. PDCA – tsykl Deminha. [PDCA – Deming cycle] URL : <http://ua.ikmj.com/pdca-the-deming-circle/> (accessed 20 July 2020).
13. DSTU ISO 14004-97. Systemy upravlinnia navkolyshnim seredovyshchem. Zahalni nastanovy shchodo pryntsyviv upravlinnia, systemy ta zasobiv zabezpechennia. [Environmental management systems. General guidelines for management principles, systems and facilities]. [Chynnyi vid 1997-08-18]. Kyiv, 1997. 38 s. (Informatsiia ta dokumentatsiia).
14. Systemy yakosti ta 14 pryntsyviv upravlinnia Deminha. [Quality systems and 14 principles of Deming management] URL : http://m.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=3325. (accessed 20 July 2020).
15. Ilona Yasnolob, Oleg Gorb, Nadiia Opara, Serhii Shejko, Svitlana Pysarenko, Olena Mykhailova, Tetyana Mokiienko (2019) The Formation of the Efficient System of Ecological Enterprise. *Journal of Environmental Management and Tourism*, [S.I.], Vol. 9. Issue 5. P. 1052–1061. URL : <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/2595>. doi: [https://doi.org/10.14505/jemt.9.5\(29\).17](https://doi.org/10.14505/jemt.9.5(29).17).
16. Yasnolob Ilona, Radionova Yana (2017) The organizational fundamentals of innovation development management of agro-industrial enterprises. *Economics, Management and Sustainability*, [S.I.], Vol. 2, n. 1, p. 60–66. URL : <https://jems.sciview.net/index.php/jems/article/view/18>. doi: <https://doi.org/10.14254/jems.2017.2-1.5>.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ЧАСОВИХ КОЛИВАНЬ CAPITAL INVESTMENTS BY REGIONS OF UKRAINE: ANALYSIS OF TERRITORIAL INEQUALITY AND TIME FLUCTUATIONS

УДК 332.13:519.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-11>

Жерлицин Д.М.

д.е.н., професор кафедри
економічної кібернетики
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Мартинюк Б.А.

студент
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Zherlitsyn Dmytro

National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine
Martyniuk Bohdan

National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine

Сталий розвиток економіки країни значною мірою визначається збалансованістю інвестиційного потенціалу її окремих регіонів та ефективністю регіональної політики. У статті визначено особливості територіального розподілу економічного потенціалу України на базі аналізу нерівномірності надходження капітальних інвестицій за регіональною та часовою ознаками. Авторами проведено узагальнення сучасних підходів до оцінювання показників соціально-економічного розвитку регіонів, уточнено сутність понять «інвестиційний потенціал» та «інвестиційні ризики розвитку територій». Визначено підходи до аналізу рівня нерівномірності територіального розподілу економічних ресурсів. Авторами розглянуто сальдо приросту обсягів капітальних інвестицій як ключовий індикатор зміни інвестиційного потенціалу областей України. Визначено області зі значним рівнем щоквартального приросту капітальних інвестицій та значними коливаннями цього показника.

Ключові слова: регіон, інвестиційний потенціал, капітальні інвестиції, територіальна нерівність, часові коливання.

Устойчивое развитие экономики страны в значительной степени определяется

сбалансированностью инвестиционного потенциала ее отдельных регионов и эффективностью региональной политики. В статье определены особенности территориального распределения экономического потенциала Украины на базе анализа неравномерности поступления капитальных инвестиций по территориальному и временному признакам. Авторами проведено обобщение современных подходов к оцениванию показателей социально-экономического развития регионов, уточнена сущность понятий «инвестиционный потенциал» и «инвестиционные риски развития территорий». Определены подходы к анализу уровня неравномерности территориального распределения экономических ресурсов. Авторами рассмотрено сальдо прироста объемов капитальных инвестиций как ключевой индикатор изменения инвестиционного потенциала областей Украины. Определены области со значительным уровнем ежеквартального прироста капитальных инвестиций и значительными колебаниями этого показателя.

Ключевые слова: регион, инвестиционный потенциал, капитальные инвестиции, территориальная неравномерность, временные колебания.

The sustainable development of the country's economy is significantly determined by the balance of the investment potential of its regions and the effectiveness of regional policy. The Ukrainian economy is determined by the significant territorial distribution of investment resources and the corresponding economic potential. Therefore, the purpose of the paper is to define the peculiarities of the territorial distribution of the economic potential of Ukraine based on the analysis of the unevenness of capital investment inflows by region and temporal characteristics. This article is based on the theoretical principles and methods of statistics and econometrics analysis; the system approach methods of defining the key indicators of the regional investment potential. The authors generalized modern approaches for assessing the indicators of social and economic development of regions clarified the concepts of "investment potential" and "investment risks of development of territories". The approaches to the analysis of the level of uneven territorial distribution of economic resources are determined. The authors consider the growth of the balance of capital investment as a key indicator of changing the investment potential of Ukrainian regions. The paper determines the statistical characteristics of key regional investment indicator. The method of normal distributed random variable is applied to determinate the quarterly mean and variance of capital growth indicator by regions. The regions with values of the level of quarterly growth of capital investments and significant fluctuations of this indicator are determined. A comparative analysis of the quarterly dynamics of capital investment by regions in Ukraine proved the presence of 2 leading regions and 2 outsider regions. The authors prove that indicator of investment risk of the regions exceed the value of 0.3 for 10 out of 24 regions of Ukraine. Implementation of the results will increase the effects of the state regional policy of the Ukrainian economy. As a result, state and regional planning and control systems effectiveness will be improved.

Key words: region, investment potential, capital investment, territorial unevenness, temporal fluctuations.

Постановка проблеми. Господарський сектор України визначається нерівномірністю територіального розподілу ресурсів та відповідного економічного потенціалу. Зокрема, процес реформування адміністративно-територіального устрою пов'язаний зі значними макроекономічними проблемами, такими як інвестиційна криза, бюджетний дефіцит, державний та муніципальний борг, інфляція, високі ризики господарської діяльності, тому моделювання та порівняльне оцінювання

показників соціально-економічного розвитку окремих території дають змогу визначити пріоритети у сфері державного регулювання економіки та напрями проведення відповідних реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів з проблем регіонального управління та моделювання процесів соціально-економічного розвитку територій доводить, що сукупність економічних, соціальних, політичних та

соціокультурних чинників визначає інвестиційний клімат регіонів, саме ці фактори створюють міжнародний імідж держави, визначають її потенціал розвитку та можливі обсяги інвестицій [8, с. 20]. Проблема оцінювання інвестиційного потенціалу регіонів України та розроблення ефективної стратегії інвестиційного розвитку держави присвячена значна кількість досліджень. Зокрема, Р.С. Білик [1], А.О. Малай [10], К.С. Малько [11] проводять детальний аналіз інвестиційного клімату України, у роботах Ю.Г. Лисенка [9], Д.М. Жерліцина [4], М.О. Кужелева [7] та О.С. Качного [5] визначені специфічні територіальні особливості розподілу інвестиційного потенціалу України. З іншого боку, набули великого поширення сучасні інструменти статистичного та економетричного аналізу мезо-економічних процесів, що представлені в таких роботах [2; 6; 12; 16].

Віддаючи належне наведеним розробкам, зазначаємо, що проблеми збалансованого розвитку України та її окремих регіонів потребують постійної уваги з боку науковців та економістів-практиків. Таким чином, порівняльний аналіз регіонів України за ключовими складовими частинами інвестиційного потенціалу є актуальним питанням державного регулювання територіального розвитку, вирівнювання темпів економічного зростання та формування цілісної інвестиційної політики.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні особливостей територіального розподілу економічного потенціалу в Україні на базі аналізу нерівномірності надходження капітальних інвестицій за територіальною та часовою ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний потенціал є максимально можливою здатністю залучати у виробництво та ефективно використовувати інвестиційні ресурси для здійснення реальних і фінансових інвестицій, які матеріалізуються у новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі [7].

Під очікуваним результатом від зміцнення інвестиційного потенціалу на рівні регіонів можна розуміти абсолютні та відносні показники валового регіонального продукту, середній рівень оплати праці робітників та доходів домогосподарств, чисельність та приріст населення тощо.

До ключових факторів, що визначають рівень інвестиційного потенціалу регіонів, можна також віднести такі.

1. Політичні фактори. Вони включають рівень корупції, ставлення та лояльність державної влади до бізнесових структур, ризику, що пов'язані зі зміною влади. Звичайно, сьогодні існує велика кількість проблем, пов'язаних з цим.

2. Економічні чинники, що визначають оцінку покупки нерухомості, ціну необхідних ліцензій і патентів, ставки оподаткування, ставки за кредитами, рівень зарплат (вартість трудових ресурсів).

3. Інфраструктурні фактори, що включають зручність місця розташування конкретного бізнесу, присутність комфортабельної транспортної інфраструктури, доступність потрібної сировини та матеріалів.

4. Соціальні чинники. Під цією категорією розуміємо присутність потрібних економічних ресурсів, наявність споживачів продукції, сприятливе ставлення людей до бізнесу, аналіз ризиків потенційних акцій протесту, страйків, криміногенну ситуацію в регіоні тощо [13, с. 78].

Найбільшою ефективністю від інвестиційної діяльності визначаються новітні технології, устаткування, ноу-хау та інші вкладення у приріст капіталу. До того ж можливості іноземних інвесторів стосовно вкладення інвестиційних ресурсів залежать від країни походження, зокрема від того, чи належить інвестор до країни з групи розвинених країн колишнього СРСР. Саме від того, наскільки ці чинники відповідають вимогам інвесторів щодо прибутковості та ризикованості, залежить, чи вкладатимуть вони свій капітал, стимулюючи економічний розвиток країни, регіонів або окремих суб'єктів господарювання [4; 7]. Отже, важливою складовою частиною інвестиційної привабливості територій є ризику. У широкому сенсі під інвестиційним ризиком регіону розуміється негативний результат інвестиційної діяльності внаслідок дії екзогенних та ендогенних чинників впливу, що визначають ймовірність настання подій та невизначеність [3, с. 85]. У нашому дослідженні під ризиком будемо розуміти значні відхилення або коливання в обсягах надходження інвестиційних ресурсів у регіон.

Класичним підходом до оцінювання макроекономічних показників, зокрема рівня інвестиційного потенціалу та капітальних інвестицій, є середні значення, індекси росту та приросту, а також абсолютні показники, розраховані на одного постійного мешканця території. З огляду на припущення, що макроекономічні процеси частіше за все не мають значних стрибків (винятком є ситуації криз та «перегріву» економіки), для оцінювання показників ризику та коливань у показниках інвестиційної діяльності доцільно використовувати методи, що засновані на нормальному законі розподілу випадкових величин [14].

Припущення 1. Таким чином, середні значення абсолютних, відносних та динамічних показників оцінювання інвестиційного потенціалу регіонів використовуються для їх класифікації, а порівняльний аналіз регіонального розвитку та рівня капітальних інвестицій можна здійснити за відносними відхиленнями та коефіцієнтом варіації.

Припущення 2. Оскільки у подальшому аналізі розглянуто показники капітальних інвестицій лише за три роки, що визначаються відносною стабільністю на ринку грошей, вплив інфляції в подальшому дослідженні не враховується.

Для розрахунку динаміки та коливань у рівні капітальних вкладень за регіонами України (під регіонами розуміються ключові адміністративно-територіальні одиниці згідно зі ст. 133 Конституції України) були взяті щоквартальні дані щодо рівня капітальних інвестицій.

У табл. 1 представлено розраховані показники щодо значень сальдо щоквартального приросту обсягів капітальних інвестицій за оцінками математичного сподівання, середньоквадратичного відхилення та коефіцієнта варіації.

У табл. 1. та в подальшому аналізі використовуються такі умовні позначення: x_1 – сальдо капітальних інвестицій, щоквартальні значення, млн. грн.; x_2 – сальдо капітальних інвестицій, що припадають на 1 особу наявного населення регіону, щоквартальні значення, тис. грн. на 1 особу; $\sigma(x_1)$ – середньоквадратичне відхилення випадкової величини x_1 ; $\mu(x_1)$ та $\mu(x_2)$ – математичне сподівання випадкової величин x_1 та x_2 ; $cv(x_1)$ – коефіцієнт варіації випадкової величини x_1 .

Зведений аналіз показників щоквартального сальдо капітальних інвестицій та відхилення у їх прирості за всіма областями України за 2017–2019 рр. представлено на рис. 1, 2, 3.

З графічного аналізу виключено м. Київ у зв'язку із суттєвою відмінністю столичного регіону у територіальному розподілі економічних ресурсів (у 10 разів перевищує середні значення капітальних вкладень за областями).

З даних табл. 1, рис. 1, 2 видно, що найбільшим рівнем щоквартального притоку капітальних інвестицій характеризуються Дніпропетровська та Київська області (рис. 1). Наприклад, показник $\mu(x_1)$ для Дніпропетровської області у 12 разів більший за цей же показник для Чернівецької області, що вказує на суттєву нерівномірність територіального перерозподілу виробничих потужностей та розвитку областей України. Якщо розглядати територіальну диференціацію за показником $\mu(x_2)$, то лідерами також є Дніпропетровська та Київська області, а також додається Полтавська область. Інші області, за винятком Луганської та Чернівецької областей, визначаються відносно рівномірним територіальним розподілом обсягів капітальних інвестицій, що перебувають у межі від 1,3 до 2,4 тис. грн. на одного наявного мешканця регіону.

Іншим є територіальний розподіл областей на рівнем інвестиційного ризику (коливань

Таблиця 1

**Сальдо приросту обсягів капітальних інвестицій
за адміністративно-територіальними одиницями України**

Адміністративно-територіальна одиниця (області)	$\mu(x_1)$	$\sigma(x_1)$	$cv(x_1)$	$\mu(x_2)$
Вінницька	3 503,9	1 194,3	34,1%	2,24
Волинська	2 194,4	646,0	29,4%	2,12
Дніпропетровська	13 219,4	3 496,3	26,4%	4,12
Донецька	5 798,9	2 142,0	36,9%	1,39
Житомирська	1 787,6	567,3	31,7%	1,46
Закарпатська	1 695,6	666,5	39,3%	1,35
Запорізька	3 522,5	919,3	26,1%	2,05
Івано-Франківська	2 098,1	526,7	25,1%	1,53
Київська	9 416,1	2 741,1	29,1%	5,35
Кіровоградська	1 659,1	493,4	29,7%	1,75
Луганська	728,5	238,8	32,8%	0,34
Львівська	6 007,3	1 680,6	28,0%	2,38
Миколаївська	2 533,9	607,5	24,0%	2,23
Одеська	4 977,1	1 382,6	27,8%	2,09
Полтавська	4 567,2	1 167,9	25,6%	3,25
Рівненська	1 528,3	483,9	31,7%	1,32
Сумська	1 651,7	412,4	25,0%	1,52
Тернопільська	1 829,2	415,8	22,7%	1,74
Харківська	5 020,3	1 366,0	27,2%	1,87
Херсонська	2 024,5	1 109,7	54,8%	1,94
Хмельницька	2 437,1	646,4	26,5%	1,92
Черкаська	2 309,1	741,9	32,1%	1,90
Чернівецька	813,6	318,3	39,1%	0,90
Чернігівська	1 911,1	486,0	25,4%	1,89
М. Київ	39 882,4	10 036,2	25,2%	13,55

Джерело: авторські розрахунки за даними джерела [15]

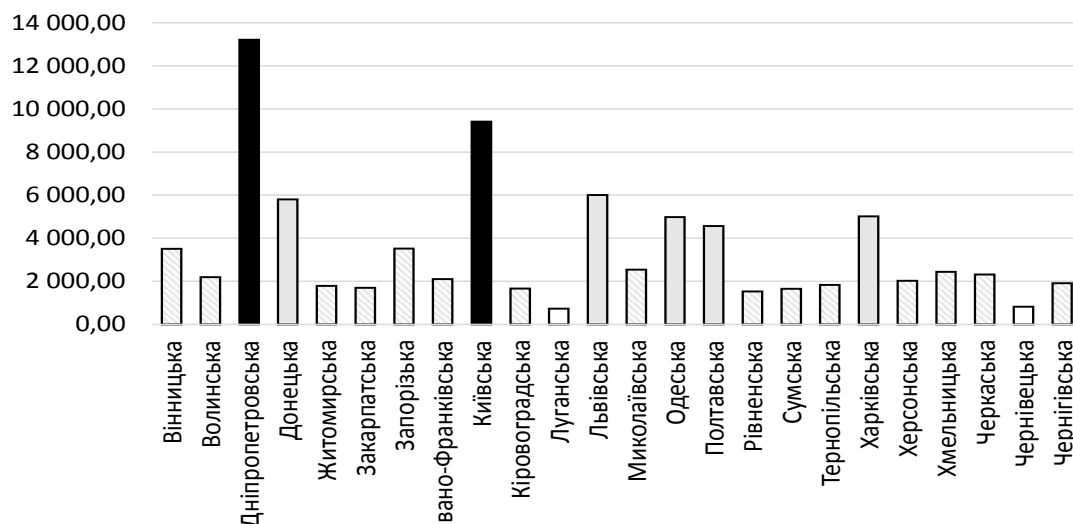


Рис. 1. Порівняльний аналіз показника $\mu(x_1)$ за областями України за 2017–2019 рр.

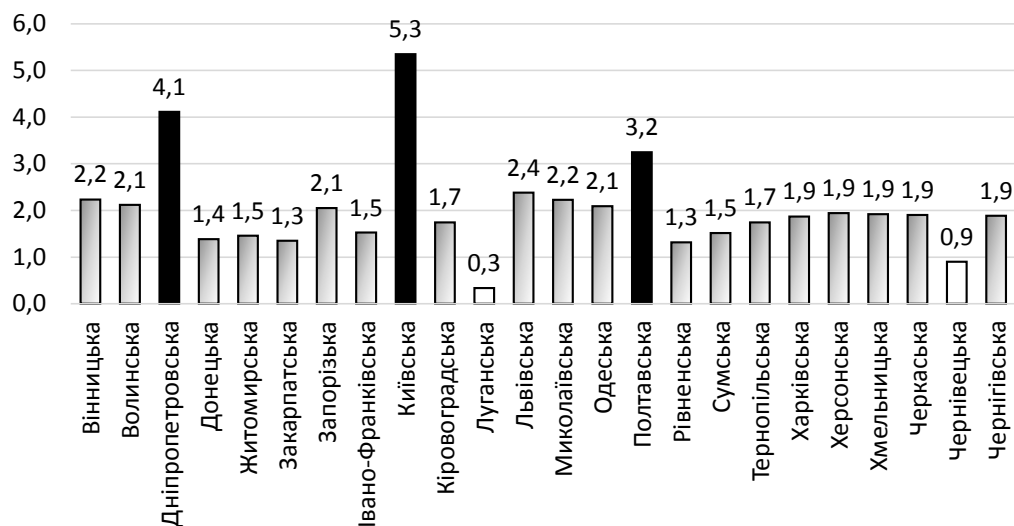


Рис. 2. Порівняльний аналіз показника $\mu(x_2)$ за областями України за 2017–2019 рр.

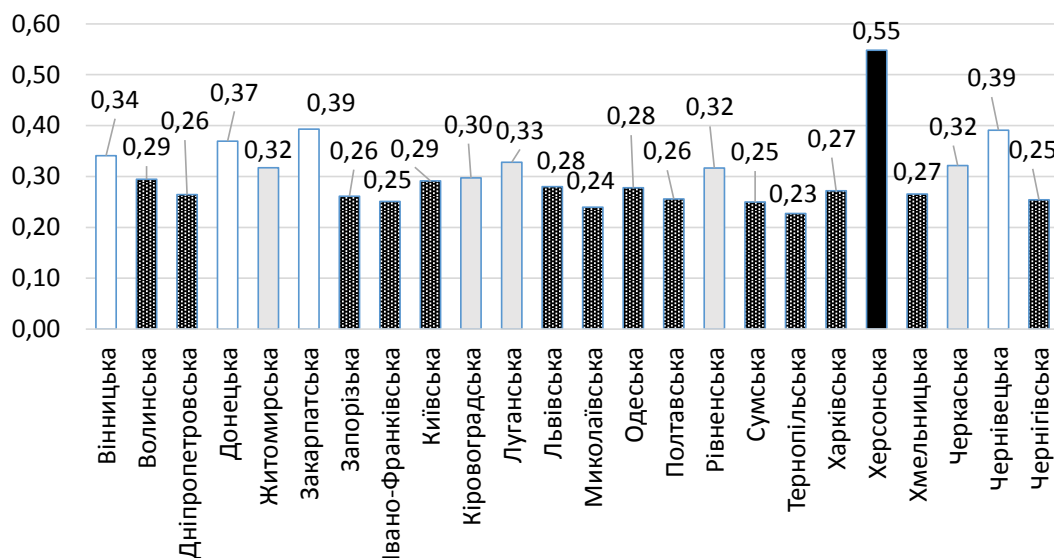


Рис. 3. Порівняльний аналіз показника $sv(x_1)$ за областями України за 2017–2019 рр.

щоквартальних обсягів залучення капітальних інвестицій), що представлено на рис. 3.

Дані рис. 3 доводять, що Херсонська, Донецька, Закарпатська та Чернівецька області визначаються більшим коефіцієнтом варіації за 0,35, що вказує на нерівномірність надходження капітальних вкладень у ці регіони за часовою ознакою. Наслідком може стати уповільнення розвитку цих областей у стратегічній перспективі, що потребує державної підтримки щодо скороченні розриву в територіальному перерозподілі національного доходу та ключових ресурсів економіки.

Висновки з проведеного дослідження.

Темпи економічного розвитку країни значною мірою визначаються розвитком інвестиційного потенціалу та його динамікою. Необхідність збільшення обсягів капітальних інвестицій в економіці є очевидною з моменту початку ринкових перетворень в Україні і набула особливого значення в період цифрової трансформації.

Порівняльний аналіз щоквартальної динаміки капітальних інвестицій за регіонами України довів наявність регіонів-лідерів (2 області) та регіонів-аутсайдерів (2 області). За показником щоквартального приросту капітальних інвестицій на одного постійного мешканця території області визначаються відносною рівномірністю. Проте показник інвестиційного ризику регіонів, що вимірювався за допомогою коефіцієнта варіації величини щоквартальної зміни рівня капітальних інвестицій, перевищує значення 0,3 для 10 з 24 областей України. Наслідками може стати уповільнення розвитку цих регіонів та збільшення територіального розриву в перерозподілі економічного потенціалу держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик Р.С. Шляхи реалізації інвестиційної стратегії України в умовах глобальної фінансової нестабільності. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки*. 2014. № 6 (76–77). С. 202–210.
2. Вороненко І.В. Моніторинг ключових індикаторів національної безпеки як складова розвитку економіки в умовах цифровізації. *Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»*. 2018. Вип. 15 (59). С. 49–66.
3. Гладка У.В. Інвестиційна діяльність та її державне регулювання. *Регіональна економіка*. 2009. № 2. С. 49–55.
4. Жерліцин Д.М., Жерліцина Д.М. Групування регіонів у прийнятті рішень в управлінні бюджетними ресурсами територій. *Нове в економічній кібернетичі*. 2010. Вип. 3. С. 16–26.
5. Качний О.С. Державне управління соціально-економічним розвитком регіонів України: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. № 3.

URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1205> (дата звернення 21.08.2020).

6. Клименко Н.А. Проблема інклюзивності розвитку та екологічної стійкості в цифровій економіці. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6675> (дата звернення 21.08.2020).

7. Кужелєв М.О., Нечипоренко А.В. Фінансові інструменти стимулювання регіонального розвитку: практика використання в Україні : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 234 с.

8. Курило С.В. Інвестиційна політика, її сутність і роль у сучасних умовах. *Держава та регіони*. 2009. № 2. С. 109–111.

9. Лисенко Ю.Г., Жерліцин Д.М., Кравченко В.М. Регіональні моделі : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Лонецьк : Юго-Восток, 2009. 198 с.

10. Малай А.О. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату України. *Економіка та держава*. 2011. № 9. С. 102–105.

11. Малько К.С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (165). С. 100–105.

12. Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління : монографія / за ред. Ю.Г. Лисенко; Д.М. Жерліцина. Полтава, 2017. 348 с.

13. Мортіков В.В. Інвестиції і зовнішні ефекти. *Фінанси України*. 2007. № 2. С. 120–126.

14. Скрипник А.В., Жерліцин Д.М., Нам'ясенко Ю.О. Економетрика з R : навчальний посібник. Київ : ФОП Ямчинський О.В., 2020. 248 с.

15. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.08.2020).

16. Onyshchenko I., Onyshchenko E. Theoretical foundations of ecological economics. *Економіка і регіон*. 2016. № 2. С. 81–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2016_2_14 (дата звернення: 21.08.2020).

REFERENCES:

1. Bilyk, R.S. (2014) Shliakhy realizatsii investytsiinoi stratehii Ukrainy v umovakh hlobalnoi finansovoi nestabilnosti [Ways to implement the investment strategy of Ukraine in conditions of global financial instability]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. Serii. Ekonomichni nauky. Naukovyi zhurnal* [Foreign trade: economics, finance, law. Series. Economic sciences. Scientific journal], no. 6 (76–77), pp. 202–210 (in Ukrainian).
2. Voronenko, I.V. (2018) Monitorynh kliuchovykh indyktoriv natsionalnoi bezpeky yak skladova rozvytku ekonomiky v umovakh tsyfrovizatsii [Monitoring of key indicators of national security as a component of economic development in terms of digitalization]. *Ekonomichni nauky. Seriiia "Rehionalna ekonomika"* [Economic Sciences. Regional Economy Series], vol. 15 (59), pp. 49–66 (in Ukrainian).
3. Hladka, U.V. (2009). Investytsiina diialnist ta yii derzhavne rehuliuвання [Investment activity and its state regulation]. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy], no. 2, pp. 49–55 (in Ukrainian).

4. Zherlitsyn, D.M. & Zherlitsyna, D.M. (2010). Hrupuvannia rehioniv u pryiniatti rishen v upravlinni biudzhetnykh resursamy terytorii [Grouping of regions in decision-making in the management of budgetary resources of territories]. *New in economic cybernetics*, vol. 3, pp. 16–26 (in Ukrainian).
5. Kachnyi, O.S. (2018). Derzhavne upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom rehioniv Ukrainy: stan i perspektyvy zmin u konteksti hlobalnykh vyklykiv ta yevropeyskykh standartiv [Public administration of socio-economic development of the regions of Ukraine: the state and prospects of change in the context of global challenges and European standards]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok* (electronic journal), no. 3. Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1205> (in Ukrainian) (accessed 21 August 2020).
6. Klymenko, N.A. (2018). Problema inkluzyvnosti rozvytku ta ekolohichnoi stiikosti v tsyfrovii ekonomitsi [The problem of inclusive development and environmental sustainability in the digital economy]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6675> (in Ukrainian) (accessed 21 August 2020).
7. Kuzheliev, M.O. & Nechyporenko, A.V. (2019). Finansovi instrumenty stymuliuvannia rehionalnoho rozvytku: praktyka vykorystannia v Ukraini: monohrafiia [Financial instruments to stimulate regional development: practice in Ukraine: a monograph]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 234 p. (in Ukrainian).
8. Kurylo, S.V. (2009). Investytsiina polityka, yii sutnist i rol u suchasnykh umovakh [Investment policy, its essence and role in modern conditions]. *State and regions*, no. 2, pp. 109–111 (in Ukrainian).
9. Lysenko, Yu.H. Zherlitsyn, D.M. & Kravchenko, V.M. (2009). Rehionalni modeli [Regional models]. Donetsk : Yuho-Vostok. 198 p. (in Ukrainian).
10. Malai, A.O. (2011). Shliakhy polipshennia investytsiinoho klimatu Ukrainy [Ways to improve the investment climate of Ukraine]. *Economy and State*, no. 9, pp. 102–105 (in Ukrainian).
11. Malko, K.S. (2015). Investytsiinyi klimat ta investytsiina pryvablyvist Ukrainy: chynnyky yikh formuvannia v suchasnykh umovakh [Investment climate and investment attractiveness of Ukraine: factors of their formation in modern conditions]. *Actual problems of economy*, no. 3 (165), pp. 100–105 (in Ukrainian).
12. Lysenko, Yu.H., Zherlitsyna, D.M., Kravchenko, V.N. et al. (2017). Modernizatsiia finansovykh system: metodolohiia ta instrumenty upravlinnia [Modernization of financial systems: methodology and management tools]. Poltava. 348 p. (in Ukrainian).
13. Mortikov V.V. Investytsii i zovnishni efekty [Investments and external effects]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], no. 2, pp. 120–126 (in Ukrainian).
14. Skrypnyk, A.V., Zherlitsyn, D.M. & Namiasenko, Yu.O. (2020). Ekonometryka z R [Econometrics with R]. Kyiv, 248 p. (in Ukrainian).
15. Statystychna informatsiia. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Statistical information. State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 21 August 2020) (in Ukrainian).
16. Onyshchenko, I. & Onyshchenko, E. (2016). Theoretical foundations of ecological economics [Theoretical foundations of ecological economics]. *Ekonomika i rehion (electronic journal)*, no. 2, pp. 81–84. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2016_2_14 (accessed 21 August 2020) (in English).

КОГНІТИВНИЙ РОЗВИТОК КОМАНДИ ПРОЄКТУ У РУСЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

COGNITIVE DEVELOPMENT OF THE PROJECT TEAM IN STRATEGIC DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

У статті розглянуто вплив рівня компетентності команди проекту на успішну реалізацію проєктів та розвиток організації. Розглянуто особливості когнітивних підходів до управління знаннями учасників команди проекту, виділено особливості та етапи здійснення когнітивних процесів роботи зі знаннями. Зазначено, що менеджери проєктів мають власну базу знань та навичок, а в процесі роботи над проєктом поповнюють її та вдосконалюють. Важливою для організації є здатність розумно управляти знаннями менеджерів проєкту, створювати спільний простір для обміну знаннями, формувати командний дух та бажання взаємодіяти. У результаті когнітивних процесів, що відбуваються під час виконання проєктів, виникають нові цінні знання та рішення. Необхідно сформувати в організації чітку систему управління знаннями, щоби правильно виявляти, документувати, обмінюватися та зберігати нові знання. Базу кращих знань та практик є вагомим підґрунтям для успішної роботи організації, вдалого виконання проєктів та посилення конкурентних позицій.

Ключові слова: проєкт, управління проєктами, когнітивні підходи, команда проєкту, компетентність, розвиток організації.

В статье рассмотрено влияние уровня компетентности команды проекта на

успешную реализацию проектов и развитие организации. Рассмотрены особенности когнитивных подходов к управлению знаниями участников команды проекта, выделены особенности и этапы осуществления когнитивных процессов работы со знаниями. Отмечено, что менеджеры проектов имеют собственную базу знаний и навыков, а в процессе работы над проектом пополняют ее и совершенствуют. Важной для организации является способность разумно управлять знаниями менеджеров проекта, создавать общее пространство для обмена знаниями, формировать командный дух и желание взаимодействовать. В результате когнитивных процессов, происходящих при выполнении проектов, возникают новые ценные знания и решения. Необходимо сформировать в организации четкую систему управления знаниями, чтобы правильно выявлять, документировать, обмениваться и сохранять новые знания. Базы лучших знаний и практик являются весомым основанием для успешной работы организации, удачного выполнения проектов и усиления конкурентных позиций.

Ключевые слова: проект, управление проектами, когнитивные подходы, команда проекта, компетентность, развитие организации.

УДК 519.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-12>

Куценко М.М.

К.Т.Н.,
доцент кафедри управління проєктами
Київський національний університет
будівництва і архітектури

Kutsenko Maryna

Kyiv National University
of Construction and Architecture

The article discusses the influence of the project team level of competence on the project's successful implementation and organization development. One of the main conditions for successful project implementation is the coordinated work of the team and the rational use of valuable knowledge. Peculiarities of cognitive approaches to knowledge management of project team members are considered. The article highlights the features of the conditions and impacts in which the extraction, description and exchange of knowledge between the project team members. The stages of cognitive processes implementation to work with knowledge are defined, these stages are closely connected and show how the process of making important decisions in the project takes place. It is noted that project managers at the beginning of the project have their own knowledge base and skills, and in the process of replenishing and improving it. The competence of the entire project team consists of the individual competencies of its members. Project managers have the authority to identify and strengthen the competence of project managers. When projects are complex, complex and project teams consist of many participants, often multinational, it is important for the manager to establish clear channels of communication for the transfer of data and knowledge. Valuable knowledge is often passed on through negotiations, face-to-face meetings, calls or video conferences. Well-established and easy communication between team members will improve the quantity and quality of information transmitted. They provoke the acquisition of new knowledge, valuable information, the introduction of technology and innovation in project management processes. Important for the organization is the ability to intelligently manage the knowledge of project managers, create a common space for knowledge exchange, form a team spirit and desire to interact. As a result of cognitive processes that occur during the implementation of projects, new valuable knowledge and solutions emerge. It is necessary to form a clear knowledge management system in the organization to properly identify, document, share and store new knowledge. Bases of best knowledge and practices are an important basis for the successful operation of the organization, successful projects implementation and strengthening competitive positions.

Key words: project, project management, cognitive approaches, project team, competence, organization development

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку глобального бізнесу переходять до економіки знань. Все більше уваги приділяється таким компонентам управління, як команда проєкту, окремі менеджери, їхні знання, інформація, якою вони користуються та обмінюються. Організації, які не надають значення процесам управління знаннями, не зможуть успішно розвиватись. У стратегію розвитку обов'язково повинні бути закладені дії, спрямовані на розвиток команди проєктів, створення спільного ментального простору, зручних умов для роботи, отримання нових знань та обмін ними. Компетентність команди

проєкту формується із суми компетентностей всіх учасників. Керівникам організації необхідно розуміти, які дії та заходи впроваджувати, щоб підвищувати ефективність роботи організації, розкрити компетентнісний потенціал кожного співробітника у повному обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теми компетентності та управління знаннями присвячені роботи таких учених, як С.Д. Бушуєв, Р.Ф. Ярошенко, О.В. Россошанська, О.В. Бірюков. Розвиток ментального простору в організації досліджували О.В. Веренич, Т.Г. Фесенко. Українська асоціація управління проєктами

переклала та адаптувала міжнародний стандарт із компетенцій менеджерів проєктів ICB 4.0. Розробленню когнітивних моделей управління проєктами присвячені праці О.С. Войтенка.

Постановка завдання. Завданням цього дослідження є визначення важливості та особливостей процесів управління знаннями учасників команди проєкту в організаціях, що реалізують складні, комплексні проєкти. На меті стоїть описати особливості застосування когнітивних підходів до розвитку компетентності команди проєкту та окремих проєктних менеджерів; зазначити важливість розвитку спільного ментального простору, налагодження системи комунікацій для вільного обміну цінними знаннями в межах команди й організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Команда проєкту в організації, що займається реалізацією проєктів розвитку територій, часто складається з багатьох учасників із різних країн, різних культур та зі своїм особливим досвідом. Кожен з учасників має явні та неявні цінні знання, які необхідно виявити, задокументувати та впровадити в роботу, розподіливши між усіма учасниками. У такому разі застосування когнітивних підходів до отримання нових знань, з огляду на тенденції інновацій та міждисциплінарний характер, допоможе заохотити професіоналів до навчання, оволодіння новими підходами до управління інформацією. Завдяки змінам учасники проєктної команди підвищать свій професіоналізм та ефективність роботи і стануть більш конкурентоспроможними як всередині організації, так і на ринку праці загалом. З одного боку, учасники команди повинні отримати більший доступ до інформації, користуватися зручними інструментами та програмами. З іншого боку, повинно бути створене таке середовище, яке б заохочувало менеджера до отримання нових знань, досягнення цілей.

Знання в організації виникають у результаті виявлення, оформлення, обміну власних знань окремих професіоналів, інтерпретації ідей та теорій, що виникають у процесі роботи. Кожен учасник команди отримує інформацію, інтерпретує, використовує, обмінюється нею та зберігає певним чином. Тут постає важливе питання про створення єдиної, загальнозрозумілої бази спільних знань, яка буде доступна для наступного використання іншими учасниками. Контроль та організація інформації повинні здійснюватися за допомогою когнітивних засобів, таких як бази, таблиці, графіки, списки, діаграми, дорожні карти. У подальшому користувач для пошуку необхідної інформації буде використовувати такі когнітивні засоби, як аналіз, відбір, синтез, порівняння, документування, зберігання. Цікаво, що кожен використовуватиме їх за власним підходом, спираючись на попередній досвід, власні потреби та інтереси, особливості пізнавальної структури та відповідні умови.

Пояснюючи особливості такого процесу, конструктивістська парадигма використовує такі принципи:

- людська суб'єктивність є результатом того, що дійсність не має постійного значення;
- знання можуть змінюватися, вони не стали через те, що передаються за допомогою мови;
- користувачі знань – це активні особистості, які зосереджені на власних цілях та можливостях;
- інформаційна поведінка змінюється залежно від конкретної ситуації;
- користувачі знань перебувають у соціальному оточенні, є частинами системи, до якої можна звернутися для отримання необхідних знань [1, с. 64].

У процесі виконання проєктів навчання команди відбувається поступово, на певних рівнях використовуються попередні знання – набуті та задокументовані. Згодом виникають нові знання, які інтерпретуються та впроваджуються у загальну систему проєктних знань. Процес навчання кожного із членів команди залежить від когнітивного розвитку. Ментальний розвиток команди – це динамічний процес, в якому створюється спільний ментальний простір для обміну внутрішніми знаннями [2, с. 55].

У цьому сенсі взаємодія учасників команди проєкту є діалектичним явищем, яке відбувається через мову. Керівнику важливо створити таке середовище у команді, яке би сприяло передачі знань, обміну інформацією та досвідом. Керівник стимулює у команди пізнавальну функцію, індивідуальний вибір необхідних знань, підбір методів та стратегій для вирішення певних завдань.

Когнітивні процеси обробки знань у менеджера відбуваються за три етапи, такі як вхід, обробка, вихід [3]. На рис. 1 показані етапи, які нероздільно пов'язані один з одним.

Протягом перших двох етапів відбувається пошук рішення проблеми, що виникає у проєкті. Останній етап – це результат діяльності та відповідне рішення у відповідь на проблему.

Компетентність команди менеджерів проєктів, яка виконує проєкти в організації, – це не просто сума всіх індивідуальних навичок окремих менеджерів [4, с. 171; 5; 6, с. 4]. Вона складається з гармонійного поєднання людських, технологічних та організаційних ресурсів. Компетентність команди проєкту – це синтез організаційних ресурсів, колективного навчання, впровадження інновацій у процеси управління, особистих навичок учасників команди та технологій.

Загальна компетентність команди проєкту формується з набору компетентностей, якими володіють окремі учасники. Компетентність управління проєктом та виконання покладених обов'язків і функцій – це здатність отримувати нові знання, виявляти цінності проєкту та приймати рішення у відповідних ситуаціях. Такі компетентності розвиваються через практику, через отримання нових



Рис. 1. Три етапи когнітивних процесів обробки знань у менеджерів проєктів

знань, випробування інновацій у процесах управління проєктами.

Наведемо систематизовані рівні компетентності:

– пізнавально-декларативний: означає засвоєння понять, правил та принципів управління роботою функцією у проєкті;

– когнітивні навички: здатність до обробки інформації та генерування знань, які необхідні для визначення стратегій спостереження та аналізу навколишньої дійсності;

– фактично-процедурний: стосується способів виконання і реальної роботи над проєктом;

– соціальний: встановлення відносин із людьми, щоб разом бути у руслі змін, оновлень та просування;

– комунікативний: стосується пізнання та діяльності з обробки інформації. Поділений на три основні навички, такі як інтерпретація, аргументація та судження;

– етичний: керується порадами професіоналів та здійснює діяльність, яка приносить користь іншим.

У процесі виконання проєктів із розвитку територій виникає багато питань та проблемних моментів, пов'язаних зі складністю виконуваної роботи, великою кількістю учасників, мультинаціональними командами проєктів. Перед керівниками та членами команди постають запитання: як шукати та видобувати нові знання? Як інтерпретувати економічні, політичні, соціальні зміни у процес реалізації проєкту? Як навчитися ефективно будувати

міжособистісні відносини у команді проєкту? Як використовувати кращий досвід у реаліях сьогодення? Як діяти у конкурентному середовищі та сприймати зміни в організації? Щоб подолати та вирішити такі ситуації, керівнику та проєктній групі необхідно мобілізувати певні ресурси, як власні, так і організаційні. Необхідно створити міцний командний дух, налагодити соціальні відносини у команді, брати на себе відповідальність та виконувати покладені функції з найкращими можливими рішеннями. Такі підходи означають активацію ментальних процесів, мобілізацію попередніх знань, їх перетворення та адаптацію до сучасних умов.

Висновки з проведеного дослідження.

Управління складними проєктами вимагає від організації мобілізації всіх знань та вмінь, використання всіх професійних навичок команди та відкритості до нових технологій та інновацій. У руслі стратегічного розвитку організації велику увагу слід приділяти розвитку команди проєкту, створенню спільного ментального простору, використанню когнітивних підходів до підвищення компетентності команди та організації загалом. Успіх проєкту та успіх роботи організації, що здійснює проєкт, сьогодні напряму залежить від таких компонентів, як знання, навички та інформація всіх учасників команди. Даючи підґрунтя для розвитку системи управління знаннями, підвищення індивідуальних якостей кожного учасника, організація робить великий внесок у свою ефективну діяльність, реалізацію та підвищення рівня конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров Д.В. Конструктивістська парадигма як філософське підґрунтя сучасної вищої освіти. *Збірник наукових праць «Освітній дискурс»*. Київ, 2017. Вип. 1. С. 62–75.
2. Фесенко Т.Г. Управління проєктами: теорія та практика виконання проєктних дій : навчальний посібник / за ред. Т.Г. Фесенко. Харків : Харк. нац. акад. міськ. госп-ва, 2012. 181с.
3. Feuerstein R., Klein P., Tannenbaum A. A mediated learning experience (MLE): theoretical, psycho-social and learning implications. London, 1991.

4. Сулім-Тимовті А.О. Аналіз існуючих моделей компетенцій членів команди проєкту як одного із найважливіших елементів інтелектуального потенціалу проєктно-орієнтованої організації. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. Дніпро, 2012. С. 169–174.

5. Individual Competence Baseline for Project, Programme & Portfolio Management. 4th edition. International Project Management Association, 2015. 415 p.

6. Бушуєв С.Д., Бушуєв, Д.А., Ярошенко Р.Ф. Деформація поля компетенцій в інноваційних проєктах. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проєктами. Харків, 2017. № 2 (1224). С. 3–7.

REFERENCES:

1. Aleksandrov D. (2017) Konstruktyvistska paradyhma yak filosofske pidgruntia suchasnoi vyshchoi osvity [Constructivist paradigm as a philosophical foundation of modern higher education]. *Educational discourse*, vol. 1, pp. 62–75.
2. Fesenko T. (2012) Upravlinnia proektamy: teoriia ta praktyka vykonannia proektnykh dii [Project management: theory and practice of project actions]. Kharkiv. (in Ukrainian)
3. Feuerstein, R., Klein, P., & Tannenbaum, A. (1991). A mediated learning experience (MLE): theoretical, psychosocial and learning implications. London: Freund Publishing House.
4. Sulim-Tymovti A. (2012) Analiz isnuichykh modelei kompetentsii chleniv komandy proektu yak odnogo iz naivazhlyvishykh elementiv intelektualnoho potentsialu proektno-orientovanoi orhanizatsii [Analysis of existing competency models of team members project as one of the most important elements of intellectual potential project-oriented organization]. *Construction, materials science, mechanical engineering*, pp. 169–174.
5. Individual Competence Baseline for Project, Programme & Portfolio Management (2015) 4th edition. International Project Management Association, 415 p.
6. Bushuiev S.D., Bushuiev, D.A., Yaroshenko R.F. (2017) Deformatsiia polia kompetentsii v innovatsiinykh proektakh [Deformation of the competencies field in innovative projects]. *Bulletin of NTU "KhPI". Series: Strategic management, portfolio management, programs and projects*. vol. 2 (1224), pp. 3–7.

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT IN MEDICAL INSTITUTION

УДК: 331.108.4:614.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-13>

Шумкова О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри
маркетингу та логістики
Сумський національний
аграрний університет

Плахтир А.А.

магістрант
Сумський національний
аграрний університет

Shumkova Olena

Sumy National Agrarian University

Plakhtyria Anatolii

Sumy National Agrarian University

Стаття присвячена питанням вивчення головних особливостей в організації системи управління розвитком медичного та немедичного персоналу в медичному закладі. Визначено, що персонал медичного закладу є сукупністю працівників, які забезпечують безперебійну та ефективну діяльність медичного закладу у напрямі надання медичних послуг. Класифікація медичного персоналу здійснюється відповідно до «Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 78. Охорона здоров'я». Авторами зазначено, що конкурентоспроможність медичних послуг і активність медичного закладу у ринкових сегментах визначаються кваліфікацією і мотивацією персоналу, груповим і організаційним розвитком. У статті охарактеризовані головні складники процесу розвитку персоналу. На прикладі КНП «Тростянецька міська лікарня» ТМР досліджено основні складники системи управління розвитком медичного персоналу та фактори, які характеризують як ефективність функціонування системи управління персоналом, так і його розвиток. Авторами визначено основні напрями забезпечення ефективної системи управління розвитком персоналу для Тростянецької міської лікарні.

Ключові слова: управління персоналом, розвиток персоналу, медичний персонал, немедичний персонал, медичний заклад.

Стаття посвящена вопросам изучения главных особенностей в организации системы

управления развитием медицинского и немедицинского персонала в медицинском учреждении. Определено, что персонал медицинского учреждения является совокупностью работников, обеспечивающих бесперебойную и эффективную деятельность медицинского учреждения в направлении предоставления медицинских услуг. Классификация медицинского персонала осуществляется в соответствии со Справочником квалификационных характеристик профессий работников. Выпуск 78. «Здравоохранение». Авторами отмечено, что конкурентоспособность медицинских услуг и активность медицинского учреждения в рыночных сегментах определяются квалификацией и мотивацией персонала, групповым и организационным развитием. В статье охарактеризованы главные составляющие процесса развития персонала. На примере КНП «Тростянецкая городская больница» ТГС исследованы основные составляющие системы управления развитием медицинского персонала и факторы, характеризующие как эффективность функционирования системы управления персоналом, так и его развитие. Авторами определены основные направления обеспечения эффективной системы управления развитием персонала для Тростянецкой городской больницы.

Ключевые слова: управление персоналом, развитие персонала, медицинский персонал, немедицинский персонал, медицинское учреждение.

The article is devoted to the study of the main features in the organization of the management system of development of medical and non-medical staff in a medical institution. The authors determine that the staff of a medical institution is a set of employees who ensure the smooth and efficient operation of the medical institution in the direction of providing medical services. The classification of medical personnel is carried out in accordance with the Handbook of Qualification Characteristics of Workers' Professions. Issue 78. "Health Care". The issue includes the following main sections, which characterize the tasks and responsibilities of the employee, qualification requirements and the amount of necessary knowledge and skills of the relevant category of employees. Successful development of any sphere of human activity is impossible without management, which is a systematic process of using resources to achieve a certain goal. This also applies to the personnel development management system of medical institution. The authors note that the competitiveness of medical services and the activity of the medical institution in market segments are determined by the qualifications and motivation of staff, group and organizational development. The article describes the main components of the staff development process. The main components of the management system for the development of medical personnel and the factors that characterize the effectiveness of both the personnel management system and its development have been studied on the example of the Trostyanets City Hospital. The article defines that the most difficult moment in the process of ensuring staff development is the mastery of methods of independent acquisition of knowledge. The authors identify the main modern methods of self-acquisition of knowledge for medical and non-medical staff of health care facilities. The staff of a medical institution becomes a key resource that ensures the efficiency of its operation, so staff development is an integral part of the overall strategy of the institution. In general, the system of personnel development management is a set of methods that will ensure the implementation of tasks in the field of personnel development, as well as training of employees and career advancement.

Key words: personnel management, personnel development, medical staff, non-medical staff, medical institution.

Постановка проблеми. Успішний розвиток будь-якої сфери людської діяльності неможливий без управління, тобто систематичного процесу використання ресурсів для досягнення певної мети. Основним ресурсом кожної організації є

люди (кадри, персонал), оскільки саме вони приводять у дію решту всіх ресурсів. Зважаючи на мету діяльності закладів охорони здоров'я, що полягає у забезпеченні надання якісних та своєчасних медичних послуг пацієнтам, медичним закладам

необхідно правильно організувати систему управління розвитком медичного і немедичного персоналу для підвищення якості надання медичних послуг та забезпечення конкурентоспроможності закладу охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням, які пов'язані з управлінням розвитком персоналу, присвячено роботи як вітчизняних, так і зарубіжних авторів: М. Мескона, Я. Мейланда, Р. Рюштингера, Т. Питере, І.Т. Балабанова, В.Д. Бакуменко, О.А. Грішнова, О.І. Замо-ри, А.Я. Кибанова, О.В. Крушельницької, Д.П. Мельничука, Г.В. Савицької, Л.М. Усаченко, Ю.А. Ципки та багатьох інших. Однак питання щодо управління системою розвитку персоналу саме в медичному закладі потребує більш змістовного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення головних особливостей організації системи управління розвитком медичного та немедичного персоналу в медичному закладі.

Виклад основного матеріалу. Сучасна кадрова політика у сфері охорони здоров'я покликана відрегулювати функціонування діючих у суспільстві соціальних механізмів відбору та оптимального розподілу людських ресурсів, спрямованих на формування організаційної, господарської і культурної еліти, яка відповідала би сформованим умовам і цілям соціального розвитку.

Персонал медичного закладу є сукупністю працівників, які забезпечують безперебійну та ефективну діяльність медичного закладу у напрямі надання медичних послуг.

Класифікація категорій медичного персоналу здійснюється відповідно до «Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 78. Охорона здоров'я».

Випуск включає в себе такі основні розділи, що характеризують завдання та обов'язки відповідного працівника, кваліфікаційні вимоги та обсяг необхідних знань та умінь відповідної категорії працівників:

1. Розділ «Керівники», до якого включені:

- керівники закладів охорони здоров'я;
- керівники основних підрозділів охорони здоров'я;
- керівники виробничих підрозділів у побутовому обслуговуванні, діяльність яких проходить у сфері надання медичної допомоги.

2. Розділ «Професіонали», який поділяється за напрямками підготовки спеціалістів:

- професіонали в галузі лікувальної справи (в тому числі педіатричного профілю);
- професіонали в галузі стоматології;
- професіонали в галузі фармації;
- професіонали в галузі медико-профілактичної справи;
- інші професіонали в галузі медицини.

До цього розділу належать професії, що вимагають від працівника кваліфікації за дипломом про

повну вищу освіту, яка відповідає рівню спеціаліста або магістра.

3. Розділ «Фахівці» містить професії, які потребують від працівника кваліфікації за дипломом про вищу освіту, яка відповідає рівню молодшого спеціаліста, бакалавра або спеціаліста, що проходить післядипломну підготовку (стажування або інтернатуру).

4. Розділ «Технічні службовці» та «Робітники» включає професії, що вимагають від працівника повної або базової загальної середньої освіти та професійної підготовки на робочому місці.

Як відомо, розвиток персоналу – це двигун прогресу. Конкурентоспроможність медичних послуг і активність медичного закладу у ринкових сегментах визначаються кваліфікацією і мотивацією персоналу, груповим і організаційним розвитком.

До головних складників процесу розвитку персоналу закладу охорони здоров'я можна віднести такі елементи, як:

1. Професійне навчання персоналу.
2. Адаптація персоналу у діяльність медичного закладу.
3. Оцінювання та атестація персоналу.
4. Планування трудової кар'єри персоналу:
- 4.1. Професійно-кваліфікаційне просування медичних та немедичних працівників.

Успішний розвиток будь-якої сфери людської діяльності неможливий без управління, тобто систематичного процесу використання ресурсів для досягнення певної мети. Це стосується і закладів охорони здоров'я загалом, і КНП «Тростянецька міська лікарня» ТМР зокрема.

КНП «Тростянецька міська лікарня» ТМР складається з таких структурних підрозділів, як:

1. Апарат управління.
2. Бухгалтерія.
3. Приймально-діагностичне відділення невідкладної допомоги.
4. Клініко-діагностична лабораторія з бактеріологічним відділом.
5. Рентген-діагностичне відділення.
6. Хірургічне відділення.
7. Анестезіологічне відділення з ліжками інтенсивної терапії.
8. Травматологічне відділення.
9. Терапевтичне відділення (з неврологічними ліжками).
10. Акушерсько-гінекологічне відділення.
11. Педіатричне відділення.
12. Інфекційне боксоване відділення.
13. Консультативно-діагностична поліклініка.
14. Стоматологічне відділення.
15. Жіноча консультація.
16. Протитуберкульозний кабінет.
17. Операційний блок.
18. Фізіотерапевтичне відділення.

19. Патолого-анатомічне відділення.

20. Інформаційно-аналітичний відділ медичної статистики та контролю якості медичної допомоги.

21. Стерилізаційна.

22. Харчоблок.

23. Господарське відділення.

24. Каналізаційно-насосне господарство.

25. Котельня.

У своїй структурі КНП «Тростянецька міська лікарня» має стаціонарні відділення, які повністю оснащені необхідною апаратурою та медикаментами. КНП «Тростянецька міська лікарня» відповідно до договорів з НСЗУ має можливість надавати такі медичні послуги, як:

1. Амбулаторна вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога дорослим і дітям, включаючи медичну реабілітацію та стоматологічну допомогу.

2. Хірургічні операції дорослим і дітям у стаціонарних умовах.

3. Стаціонарна допомога дорослим і дітям без проведення хірургічних операцій.

4. Медична допомога під час пологів.

5. Психіатрична допомога дорослим та дітям.

6. Стаціонарна допомога пацієнтам з коронавірусною хворобою (COVID-19).

Заклад охорони здоров'я є базою для стажування лікарів та молодшого медичного персоналу. Колектив лікарні, який налічує 383 працівників, представлений висококваліфікованими спеціалістами, з них 64 лікарів, 174 середні медичні працівники, 79 осіб молодшого медичного персоналу, 87 – працівники господарського персоналу. Серед

лікарів 16 осіб мають вищу категорію (25,0%), 17 осіб – першу категорію (26,6%); 10 осіб – другу категорію (15,6%), 124 середні медичні працівники атестовані (80,0% із загальної кількості).

Склад лікарських ставок медичного закладу відповідно до категорій персоналу наведено в таблиці 1.

Дані таблиці 1 свідчать, що у 2019 році порівняно з 2017 роком наявне зменшення кількості ставок на 243 одиниці. Таке зменшення відбулося у зв'язку із проведенням медичної реформи, внаслідок чого фельдшерсько-акушерські пункти та фельдшерські пункти перетворилися на відділення первинної медико-санітарної допомоги з окремим адмініструванням, аналогічні зміни відбулися з відділеннями медико-санітарної допомоги.

У центральній районній лікарні наявне зменшення кількості ставок у звітному періоді порівняно із базовим на 63,25 одиниці. Це зменшення відбулося за рахунок зменшення кількості ставок лікарів на 13,75, середнього молодшого персоналу – на 13,75, молодшого медичного персоналу – на 6,75, іншого персоналу – на 29,50.

Таке зменшення є негативним для діяльності медичного закладу і може призвести до нестачі кваліфікованих медичних фахівців саме у структурі центральної районної лікарні.

Аналіз лікарських відвідувань поліклінічного відділення КНП «Тростянецька міська лікарня» як одного із показників ефективності управління персоналом медичного закладу наведено в таблиці 2.

Провівши аналіз кількості лікарських відвідувань, можна зробити висновок, що у 2019 році

Таблиця 1

Кількість ставок у КНП «Тростянецька міська лікарня» у розрізі категорій працюючого персоналу

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+/-)
Центральна районна лікарня				
Лікарі	92,00	87,50	78,25	-13,75
Середній медичний персонал	175,50	164,25	162,25	-13,25
Молодший медичний персонал	87,50	82,25	80,75	-6,75
Інші	125,50	102,50	96,00	-29,50
Всього	480,50	436,50	417,25	-63,25
Фельдшерсько-акушерські пункти та фельдшерські пункти				
Середній медичний персонал	20,75	19,50	–	–
Молодший медичний персонал	9,25	9,50	–	–
Інші	2,50	2,00	–	–
Всього	32,50	31,00	–	–
Відділення медико-санітарної допомоги				
Лікарі	24,75	23,50	–	–
Середній медичний персонал	74,75	68,00	–	–
Молодший медичний персонал	20,75	20,50	–	–
Інші	27,00	19,25	–	–
Всього	147,25	131,25	–	–
Разом	660,25	598,75	417,25	-243,00

порівняно з 2017 роком наявне зменшення кількості лікарських відвідувань на 29 824. Це зменшення відбулося за рахунок зменшення відвідувань терапевтів – на 9915, кардіологів – на 2473, ендокринологів – на 1170, інфекціоністів – на 3588, хірургів – на 2527, травматологів – на 2321, педіатрів – на 11 247, онкологів – на 527, лорів – на 1821, невропатологів – на 3048, дерматологів – на 419, інших спеціалістів – на 1310, відвідування підлітками – на 2159.

Також у звітному році порівняно з базовим наявне збільшення лікарських відвідувань урологів – на 256, гінекологів – на 93, окулістів – на 742, фтизіатрів – на 875, психіатрів – на 1526 наркологів – на 47, сімейних лікарів – на 1953.

Показники хірургічної активності за основними напрямками діяльності медичного закладу наведені в таблиці 3.

Дані таблиці 3 свідчать, що у 2019 році порівняно з 2017 роком наявне збільшення хірургічної активності загалом на 6,4%. Таке збільшення

відбулося за рахунок зростання хірургічної активності за всіма наявними напрямками діяльності медичного закладу, а саме: хірургія – на 2,7%, травматологія – на 6,2 %, гінекологія – на 0,3%, пологовий напрям – на 18,3%.

Таке збільшення є позитивним для діяльності медичного закладу і свідчить про ефективність роботи системи управління персоналом і про його високу кваліфікацію.

Для забезпечення ефективності діяльності системи управління розвитком персоналу медичного закладу у КНП «Тростянецька міська лікарня» ТМР постійно проводиться робота з підвищення кваліфікації медичних працівників за такими напрямками, як: педіатрія; терапія; акушерство і гінекологія; хірургія; анестезіологія; ортопедія і травматологія; стоматологія; неонатологія; офтальмологія; отоларингологія; ультразвукова діагностика; імунопрофілактика інфекційних хвороб; фтизіатрія; наркологія; психіатрія; сучасні соціально-економічні та правові аспекти

Таблиця 2

Лікарські відвідування поліклінічного відділення КНП «Тростянецька міська лікарня» ТМР

Лікарі	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+/-)
Всього відвідувань	233940	228945	204116	-29824
Терапевти	36784	28300	26869	-9915
Кардіолог	2473	–	–	-2473
Ендокринолог	4054	2306	2884	-1170
Інфекціоніст	4665	1860	1077	-3588
Хірург	13400	13671	10873	-2527
Травматолог	8187	6966	5866	-2321
Уролог	1375	3123	1640	265
Онколог	2873	2600	2346	-527
Гінеколог	14098	12534	14191	93
Педіатр	44061	39165	32814	-11247
Окуліст	10341	11593	11083	742
ЛОР	16938	17172	15117	-1821
Фтизіатр	3891	4799	4766	875
Невропатолог	11292	12896	8244	-3048
Психіатр	5528	9682	7054	1526
Дерматолог	12193	13813	11774	-419
Нарколог	4863	5655	4910	47
Інші	1310	627	–	-1310
Підлітковий	2159	–	–	-2159
Сімейний лікар	33455	42183	42608	9153

Таблиця 3

Хірургічна активність за напрямками, %

Відділення	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+/-)
Хірургія	44,9	46,2	47,6	2,7
Травматологія	37,8	39,8	44,0	6,2
Пологове	14,3	19,5	32,6	18,3
Гінекологія	27,1	26,6	27,4	0,3
Всього	34,5	37,1	40,9	6,4

в охороні здоров'я; вибрані питання дерматоневрології; діагностика станів сп'яніння; основи медичної демографії з обліком випадків смерті та захворюваності населення з використанням МКХ; актуальні питання організації медико-соціальної експертизи і реабілітації хворих і інвалідів; антимікробна терапія та профілактика внутрішніх хвороб; ендокринологія; вибрані питання фізіотерапії; функціональна діагностика; хірургічна гастроентерологія.

Слід зазначити, що найбільш складним моментом у процесі забезпечення розвитку персоналу є засвоєння методів самостійного надбання знань. Використовуючи різні методи розвитку, можна управляти компетентністю персоналу та підвищувати ефективність його роботи. Сучасні методи самостійного надбання знань для медичного та немедичного персоналу закладу охорони здоров'я наведено на рис. 1.

Таким чином, персонал медичного закладу стає ключовим ресурсом, який забезпечує ефективність його функціонування, тому розвиток персоналу є невід'ємною складовою частиною загальної стратегії закладу. Загалом система управління розвитком персоналу являє собою сукупність методів, що будуть забезпечувати виконання завдань у сфері розвитку персоналу, а також проведення навчання працівників, підвищення їхньої кваліфікації та просування кар'єрними сходами.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, управління та розвиток медичного та немедичного персоналу закладу охорони здоров'я повинні ґрунтуватися на основі таких основних елементів, як: оплата праці персоналу (заробітна плата, премії, бонуси, доплати, відпускні, нагородження цінними та малоцінними подарунками за професійні досягнення); відшкодування професійної діяльності



Рис. 1. Сучасні методи розвитку персоналу закладу охорони здоров'я

співробітників (відрядження, проживання, транспорт, зв'язок тощо); організація та охорона праці (технологічні витрати та заходи індивідуального захисту); утримання підрозділів та співробітників, які забезпечують функціонування системи управління персоналом (кадрові служби, громадські служби, господарські служби); професійний розвиток та формування кадрового резерву (базова освіта, підвищення кваліфікації, стажування, курси, тренінги, екзамени, наставництво, коучинг, заходи адаптації персоналу, корпоративні видання тощо); соціально-культурний розвиток (організація або відшкодування занять фізкультурою та спортом, реабілітація, рекреація тощо); корпоративні соціально-культурні заходи (витрати на формування корпоративної культури, івенти, ювілеї, екскурсії, гуртки тощо); страхування (професійне, соціальне, медичне); соціальні зобов'язання та соціальний захист (збереження робочих місць, виплати, допомоги, відшкодування витрат, продаж продукції та матеріалів за зниженими цінами, пільгові кредити тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 78. Охорона здоров'я. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va117282-02#Text> (дата звернення: 19.08.2020)
2. Лук'янихіна О.А. Методи оцінювання ефективності системи управління персоналом організації. URL : [http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1\(111\)/4_Lukian.pdf](http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1(111)/4_Lukian.pdf) (дата звернення: 21.02.2020)
3. Носуліч Т.М. Кадровий потенціал системи охорони здоров'я: проблеми та перспективи розвитку. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/1234>

56789/11652/15Nosylich.pdf?sequence=1 (дата звернення: 17.08.2020)

4. Офіційний сайт КНП «Тростянецька міська лікарня» ТМР. URL: <http://trostyanetska.crl.org.ua> (дата звернення: 19.08.2020)

5. Худоба О.В. Оцінка кадрового потенціалу системи охорони здоров'я України. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-4/doc/4/06.pdf> (дата звернення: 17.08.2020)

REFERENCES:

1. Dovidnyk kvalifikatsiinykh kharakterystyk profesii pratsivnykiv. Vypusk 78. Okhrona zdorovia. [Directory of qualification characteristics of employees' professions. Issue 78. Healthcare]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va117282-02#Text> (accessed 19.08.2020)
2. Lukianykhina O. A. Metody otsiniuvannia efektyvnosti systemy upravlinnia personalom orhanizatsii. [Methods for evaluating the effectiveness of personnel management system of the organization]. Available at: [http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1\(111\)/4_Lukian.pdf](http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2017/1(111)/4_Lukian.pdf) (accessed 21.02.2020)
3. Nosulich T. M. Kadrovyi potentsial systemy okhrony zdorovia: problemy ta perspektivy rozvytku. [Personnel potential of the health care system: problems and prospects]. Available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11652/15Nosylich.pdf?sequence=1> (accessed 17.08.2020)
4. Ofitsiynyi sait KNP «Trostianetska miska likarnia» TMR. [Official site of KNP Trostyanets City Hospital TMR]. Available at: <http://trostyanetska.crl.org.ua> (accessed 19.08.2020)
5. Khudoba O.V. Otsinka kadrovoho potentsialu systemy okhrony zdorovia Ukrainy. [Assessment of human resources of the health care system of Ukraine]. Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-4/doc/4/06.pdf> (accessed 17.08.2020)

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ОЦІНКА ВИКОНАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF PERFORMANCE OF THE REVENUE PART OF THE BUDGET OF UKRAINE

УДК:336.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-14>**Волкова О.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний
технічний університет**Сисоєнко І.А.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний
технічний університет**Карлюка Д.О.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний
технічний університет**Volkova Olena**

Kherson National Technical University

Sysoenko Irina

Kherson National Technical University

Karliuka Dmytro

Kherson National Technical University

Стаття присвячена аналізу виконання доходної частини бюджету України. У статті аналіз виконання доходної частини бюджету України здійснено за доходами Державного бюджету України. Проаналізовано структуру доходів Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки. Проведено аналіз динаміки доходів Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки. Наведено та проаналізовано структуру доходів Державного бюджету України за останні три роки. Динаміку доходів Державного бюджету України за три роки проаналізовано за такими показниками, як абсолютне відхилення та темпи приросту до попереднього року. У статті здійснено аналіз динаміки виконання доходної частини Державного бюджету України за 2017–2019 роки за такими доходами, як: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, доходи від Європейського союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ, цільові фонди, офіційні трансферти.

Ключові слова: доходи, зведений бюджет, державний бюджет, місцеві бюджети, виконання бюджету.

Стаття посвящена анализу выполнения доходной части бюджета Украины. В статье анализ исполнения доходной части бюджета Украины осуществлен по доходам Государственного бюджета Украины. Проанализирована структура доходов государственного и местных бюджетов Украины за 2017–2019 годы. Проведен анализ динамики доходов Сводного, Государственного и местных бюджетов Украины за 2017–2019 годы. Приведена и проанализирована структура доходов Государственного бюджета Украины за последние три года. Динамика доходов Государственного бюджета Украины за три года проанализирована по таким показателям, как абсолютное отклонение и темпы прироста к предыдущему году. В статье осуществлен анализ динамики выполнения доходной части Государственного бюджета Украины за 2017–2019 годы по таким доходам, как: налоговые поступления, неналоговые поступления, доходы от операций с капиталом, доходы от Европейского союза, правительств иностранных государств, международных организаций, донорских учреждений, целевые фонды, официальные трансферты.

Ключевые слова: доходы, сводный бюджет, государственный бюджет, местные бюджеты, выполнение бюджета.

The article is devoted to the analysis of the execution of the revenue part of the budget of Ukraine. In the article the analysis of execution of a revenue part of the budget of Ukraine is carried out on incomes of the State budget of Ukraine. Monitoring of revenues and expenditures of the state budget of Ukraine, their dynamics and structure makes it possible to analyze the financial foundation of the state, determine how effective the budget policy is and the need to reform the financial strategy and tactics of the government. The authors analyze the structure of revenues of the State and local budgets of Ukraine for 2017–2019, namely the share of the state budget of Ukraine in the revenues of the Consolidated Budget of Ukraine and the share of local budgets of Ukraine in the revenues of the Consolidated Budget of Ukraine. The article analyzes the dynamics of revenues of the Consolidated, State and local budgets of Ukraine for 2017–2019 on the following indicators: the absolute deviation and growth rate to the previous year. In the article the authors present and analyze the structure of revenues of the State Budget of Ukraine for the last three years by the following revenues: tax revenues, non-tax revenues, revenues from capital transactions, revenues from the European Union, foreign governments, international organizations, donor institutions, trust funds, official transfers. The dynamics of revenues of the State Budget of Ukraine for three years was analyzed according to the following indicators: absolute deviation and growth rates to the previous year. The article analyzes the dynamics of the revenue side of the State Budget of Ukraine for 2017–2019 for the following revenues: tax revenues, non-tax revenues, revenues from capital transactions, revenues from the European Union, foreign governments, international organizations, donor institutions, trust funds, official transfers. The article concludes that tax revenues occupy an important place in budget revenues, occupying the largest share in their structure, which, in turn, affects the socio-economic development of the state and is one of the tools of state regulation of the economy. In general, tax revenues, their formation, distribution and use are an important element of the system of budget and tax regulation, and its importance is growing in the context of the transformation of the economic system.

Key words: revenues, consolidated budget, state budget, local budgets, budget execution.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного поповнення бюджету – одна із ключових проблем більшості країн світу. Актуальна вона і для України. З огляду на складну політичну та економічну ситуацію в умовах сьогодення, ця проблема постає більш гостро. Тому особливої уваги потребує дослідження сучасного стану наповнення та виконання доходної частини бюджету держави, що є необхідним критерієм для забезпечення умов стабільного економічного зростання України [2, с. 46].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз та оцінку виконання доходної частини бюджету здійснювали у своїх дослідженнях такі науковці, як: О.М. Мотузка [5], І.М. Микитюк [4], Н.З. Дуда [2], Г.Г. Цегелик [2], О.Р. Західна [3], Л.О. Петик [3], О.С. Щур-Живко [3], Д.О. Карлюка [7], І.А. Сисоєнко [7], С.В. Юшко [8], М.М. Данилюк [1] та інші.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення аналізу виконання доходної частини

бюджету України, а саме: структури та динаміки доходів Державного та місцевих бюджетів України; динаміки доходів Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України; структури та динаміки доходів Державного бюджету України; динаміки виконання доходної частини Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналіз виконання доходної частини бюджету України здійснюємо за доходами Державного бюджету України. Проаналізуємо структуру доходів Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки (табл. 1).

Аналізуючи таблицю, можна зробити такі висновки: частка доходів державного бюджету у 2017 році становить 61,2%, у 2018 році – 62,3%, а у 2019 році – 64,0%. Тож бачимо, що до державного бюджету у 2017 році надійшло 793,4 млрд грн., у 2018 році – 928,1 млрд грн, а у 2019 році – 998,3 млрд грн.

Частка доходів місцевих бюджетів у 2017 році становить 38,8%, у 2018 році – 37,7%, у 2019 році – 36,0%. Надходження місцевих бюджетів з 2017 року по 2019 рік становлять 502,1 млрд грн., 562,4 млрд грн. та 560,5 млрд відповідно.

Динаміку структури доходів Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки зображено на рис. 1.

Проаналізуємо динаміку доходів Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки (табл. 2).

Аналізуючи таблицю, ми можемо побачити, що порівняно з 2017 роком надходження зведеного бюджету 2018 року збільшилися на 195 млрд грн., або на 15,1%, у 2019 році – на 68,3 млрд грн., або на 4,6%. Надходження до державного бюджету у 2018 році збільшилися на 134,7 млрд грн., або на 17,0%, у 2019 році – на 70,2 млрд грн., або на 7,6%. Місцеві бюджети у 2018 році поповнилися на 60,3 млрд грн., або на 12,0%, та у 2019 році відбулося зменшення на 1,9 млрд грн., або на 0,3%.

Проаналізуємо структуру доходів Державного бюджету України за 2017–2019 роки (табл. 3).

Аналізуючи таблицю можна зробити такі висновки: частка податкових надходжень у 2017 році становить 79,0%, у 2018 році – 81,2%, а у 2019 році – 80,1%. Частка неподаткових надходжень у 2017 році становить 16,2%, у 2018 році – 17,7%, у 2019 році – 19,0%. Частка доходів від операцій з капіталом у 2017 році дорівнює 0,04%, у 2018 році – 0,06%, у 2019 році – 0,02%. Частка доходів від Європейського союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ у 2017 році дорівнювала 0,2%, у 2018 році – 0,2%, у 2019 році – 0,1%. Частка доходів цільових фондів у 2017 році дорівнювала 3,8%, у 2018 році – 0,02%, у 2019 році – 0,2%. Частка офіційних трансфертів у 2017 році дорівнює 0,8%, у 2018 році – 0,8%, у 2019 році – 0,9%.

Динаміка структури доходів Державного бюджету України за 2017–2019 роки зображена на рис. 2.

Таблиця 1

Структура доходів Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
Зведений бюджет, млрд грн., у т.ч:	1295,5	1490,5	1558,8
державний бюджет, млрд грн.	793,4	928,1	998,3
частка у доходах зведеного бюджету, %	61,2	62,3	64,0
місцеві бюджети, млрд грн.	502,1	562,4	560,5
частка у доходах зведеного бюджету, %	38,8	37,7	36,0

Джерело: складено автором за даними [6]

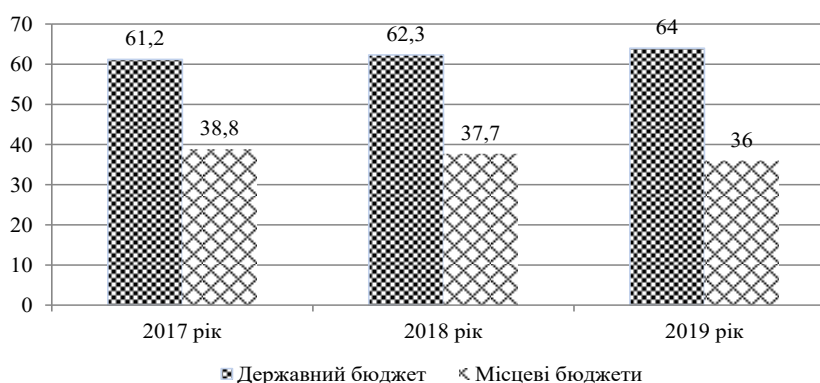


Рис. 1. Динаміка структури доходів Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки, %

Джерело: складено автором за даними [6]

Таблиця 2

Динаміка доходів Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України за 2017–2019 роки

Показники	Абсолютне відхилення, млрд грн.		Темп приросту, %	
	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Зведений бюджет, у т.ч.:	+195	+68,3	+15,1	+4,6
державний бюджет	+134,7	+70,2	+17,0	+7,6
місцеві бюджети	+60,3	-1,9	+12,0	-0,3

Джерело: складено автором за даними [6]

Таблиця 3

Структура доходів Державного бюджету України за 2017–2019 роки

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
Податкові надходження, млрд грн.	627,1	753,8	799,7
Частка у доходах державного бюджету, %	79,0	81,2	80,1
Неподаткові надходження, млрд грн.	128,6	164,7	186,8
Частка у доходах державного бюджету, %	16,2	17,7	19,0
Доходи від операцій з капіталом, млрд грн.	0,3	0,6	0,2
Частка у доходах державного бюджету, %	0,04	0,06	0,02
Від Європейського союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ, млрд грн.	1,6	1,5	1,1
Частка у доходах державного бюджету, %	0,2	0,2	0,1
Цільові фонди, млрд грн.	29,8	0,2	1,8
Частка у доходах державного бюджету, %	3,8	0,02	0,2
Офіційні трансферти, млрд грн.	6,0	7,3	8,7
Частка у доходах державного бюджету, %	0,8	0,8	0,9
Всього доходів бюджету, млрд грн.	793,4	928,1	998,3

Джерело: складено автором за даними [6]

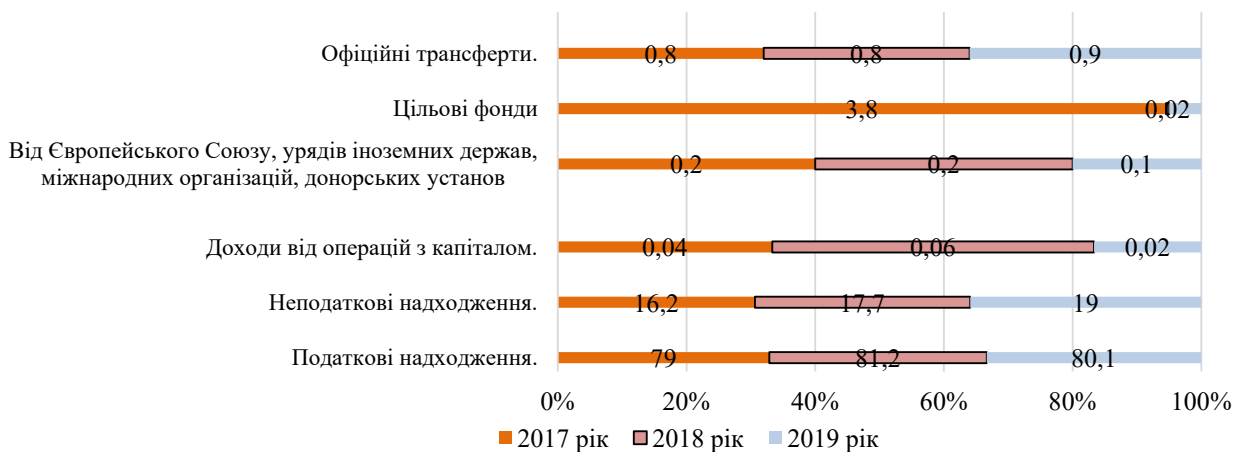


Рис. 2. Динаміка структури доходів Державного бюджету України за 2017–2019 роки, %

Джерело: складено автором за даними [6]

Проаналізуємо динаміку доходів Державного бюджету України за 2017–2019 роки (табл. 4).

Аналізуючи дані таблиці, зробимо висновки, що виконання доходної частини державного бюджету у 2018 році характеризується таким чином:

- податкові надходження збільшилися з 627,15 млрд грн. до 753,82 млрд грн., або на 20,20%;
- неподаткові надходження збільшилися з 128,58 млрд грн. до 164,68 млрд грн., або на 28,08%;

- доходи від операцій із капіталом збільшилися з 0,29 млрд грн. до 0,66 млрд грн., або на 127,59%;
- офіційні трансферти зменшилися на 8,75% і становили 1,46 млрд грн. проти 1,60 млрд грн. у 2017 р.;

– спостерігається також зменшення доходів від цільових фондів на 99,36% із 29,85 млрд грн. у 2017 році до 0,19 млрд грн. у 2018 році. Але такі зменшення не вплинули на загальні надходження бюджету, які збільшилися на 16,93% і становили

920,81 млрд грн. у 2018 році проти 787,47 млрд грн. у 2017 році.

Порівнюючи 2019 рік і 2018 рік, можемо сказати, що:

- податкові надходження збільшилися з 753,82 млрд грн. до 799,78 млрд грн., або на 6,10%;

- неподаткові надходження також зросли на 13,40% і становили у 2019 році 186,75 млрд грн. проти 164,68 млрд грн. у 2018 році;

- доходи від операцій із капіталом зменшилися на 72,73% порівняно із попереднім періодом, де простежувалося збільшення доходів;

- спостерігається збільшення доходів за цільовими фондами на 831,58%, що у 2019 році становило 1,77 млрд грн., доходи від офіційних трансфертів продовжують зменшуватись і у 2019 році становили 1,14 млрд грн., що менше на 21,92% порівняно з 2018 роком. Такі зменшення не впли-

нули на загальні надходження бюджету, які збільшилися на 7,47% і становили 989,62 млрд грн. у 2019 році проти 920,81 млрд грн. у 2018 році.

Підводячи підсумок, можемо сказати, що в період 2017–2019 років податкові надходження збільшилися на 27,53%, або на 172,63 млрд грн., неподаткові надходження збільшилися на 45,24%, або на 58,17 млрд грн., доходи від операцій із капіталом зменшилися на 37,93%, або на 0,11 млрд грн., доходи за цільовими фондами зменшилися на 94,07%, або на 28,08 млрд грн., надходження за офіційними трансфертами зменшилися на 28,75%, або на 0,46 млрд грн. Але, незважаючи на значні зменшення надходжень, доходи бюджету зросли в цей період на 25,67%, або на 202,15 млрд грн.

Проаналізуємо динаміку виконання доходної частини Державного бюджету України за 2017–2019 роки (табл. 5).

Таблиця 4

Динаміка доходів Державного бюджету України за 2017–2019 роки

Показники	Абсолютне відхилення, млрд грн.		Темп приросту, %	
	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Податкові надходження	+126,7	+45,9	+20,2	+6,1
Неподаткові надходження	+36,1	+22,1	+28,1	+13,4
Доходи від операцій з капіталом	+0,3	-0,4	+100,0	-66,7
Від Європейського союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	-0,1	-0,4	-6,3	-26,7
Цільові фонди	-29,6	+1,6	-99,3	+800
Офіційні трансферти	+1,3	+1,4	+21,7	+19,2
Всього доходів бюджету	+134,7	+70,2	+17,0	+7,6

Джерело: складено автором за даними [6]

Таблиця 5

Динаміка виконання доходної частини Державного бюджету України за 2017–2019 роки

Доходи	Роки					
	2017		2018		2019	
	план	факт	план	факт	план	факт
Податкові надходження, млрд грн.	632,3	627,1	760,1	753,8	846,7	799,7
Виконання плану, %	99,2		99,2		94,4	
Неподаткові надходження, млрд грн.	133,7	128,6	171,7	164,7	176,4	186,8
Виконання плану, %	96,2		96,3		105,9	
Доходи від операцій з капіталом, млрд грн.	0,4	0,3	0,5	0,6	1,2	0,2
Виконання плану, %	75		120		16,7	
Від Європейського союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ, млрд грн.	1,8	1,6	2,4	1,5	1,5	1,1
Виконання плану, %	55,6		62,5		73,3	
Цільові фонди, млрд грн.	22,7	29,8	4,9	0,2	1,7	1,8
Виконання плану, %	131,3		4,08		105,9	
Офіційні трансферти, млрд грн.	6,0	6,0	7,4	7,3	8,8	8,7
Виконання плану, %	100		98,7		98,9	
Всього доходів бюджету, млрд грн.	796,8	793,4	946,8	928,1	1036,5	998,3
Виконання плану, %	99,6		98,02		96,3	

Джерело: складено автором за даними [6]

Аналізуючи таблицю, можна зробити такі висновки: план податкових надходжень у 2017 році виконано на 99,2%, у 2018 році – на 99,2%, а у 2019 році – на 94,4%. План неподаткових надходжень у 2017 році виконано на 96,2%, у 2018 році – на 96,3%, а у 2019 році відбулося перевиконання плану на 105,9%. Виконання плану доходів від операцій із капіталом у 2017 році становить 75%, у 2018 році – 120%, у 2019 році – 16,7%. Виконання плану від Європейського союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ у 2017 році дорівнює 55,6%, у 2018 році – 62,5%, у 2019 році – 73,3%. Виконання плану за цільовими фондами у 2017 році дорівнює 131,3%, у 2018 році – 4,08%, у 2019 році – 105,9%. Виконання плану надходжень за офіційними трансфертами у 2017 році дорівнює 100%, у 2018 році – 98,7%, у 2019 році – 98,9%.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, можемо зробити висновок, що податкові надходження посідають важливе місце у бюджетних доходах, займаючи найбільшу питому вагу у їх структурі, що впливає на соціально-економічний розвиток держави, а також є одним з інструментів державного регулювання економіки. Загалом податкові надходження, їх формування, розподіл та використання є важливим елементом системи бюджетно-податкового регулювання, а його значення посилюється в умовах трансформації економічної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилюк М.М. Вплив виконання державного бюджету на макроекономічну стабільність в Україні. *Економічний аналіз*. 2013. Том 14. № 1. С. 241–247.
2. Дуда Н.З., Цегелик Г.Г. Аналіз доходів і видатків Державного бюджету України. Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту. 2013. № 4 (65). С. 78–85.
3. Західна О.Р., Петик Л.О., Щур-Живко О.С. Аналіз доходів та видатків державного бюджету України. *Молодий вчений*. 2018. № 2 (54). С. 714–718.
4. Микитюк І. Застосування методів економічного аналізу в управлінні бюджетними коштами. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2010. № 6 (74). С. 89–99.
5. Мотузка О.М. Статистичний аналіз доходів державного бюджету України. *Статистика України*, 2015, № 1. С. 23–27.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>. (дата звернення 30.06.2020).
7. Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. Прагматика макроекономічних індикаторів держави та їх вплив на формування доходної частини Державного бюджету України. *Таврійський науковий вісник: Науковий журнал*. 2015. Вип 94. С. 98–103.
8. Юшко С.В. Доходи бюджету: оцінка стану та перспектив формування: монографія. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 190 с.

REFERENCES:

1. Danyliuk M.M. (2013) Vplyv vykonannia derzhavnoho biudzhetu na makroekonomichnu stabilnist v Ukraini [The impact of state budget execution on macroeconomic stability in Ukraine]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 14, no 1, pp. 241–247.
2. Duda N.Z., Tsehelyk H.H. (2013) Analiz dokhodiv i vydatkiv Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy [Analysis of revenues and expenditures of the State Budget of Ukraine]. *Naukovi pratsi Naukovo-doslidnoho finansovoho instytutu*, no 4 (65), pp. 78–85.
3. Zakhidna O.R., Petyk L.O., Shchur-Zhyvko O.S. (2018) Analiz dokhodiv ta vydatkiv derzhavnoho biudzhetu Ukrainy [Analysis of revenues and expenditures of the state budget of Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no 2 (54), pp. 714–718.
4. Mykytiuk I. (2010) Zastosuvannia metodiv ekonomichnoho analizu v upravlinni biudzhethnykh koshtamy [Application of methods of economic analysis in the management of budget funds]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, no 6 (74), pp. 89–99.
5. Motuzka O.M. (2015) Statystychnyi analiz dokhodiv derzhavnoho biudzhetu Ukrainy [Statistical analysis of state budget revenues of Ukraine]. *Statystyka Ukrainy*, no 1, pp. 23–27.
6. Ofitsiyni sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official site of the State Treasury Service of Ukraine]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua>. (accessed 30 June 2020).
7. Sysoienko I.A., Karliuka D.O. (2015) Prahmatyka makroekonomichnykh indykatoriv derzhavy ta yikh vplyv na formuvannia dokhodnoi chastyny Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy [Pragmatics of macroeconomic indicators of the state and their impact on the formation of the revenue side of the State Budget of Ukraine]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk: Naukovyi zhurnal*. 2015. Vol. 94. Pp. 98–103.
8. Yushko S.V. (2017) Dokhody biudzhetu: otsinka stanu ta perspektyv formuvannia [Budget revenues: assessment of the state and prospects of formation]. Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia/ (in Ukrainian)

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗБІЛЬШЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ
НА РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІEXPENDITURE OF INCREASING THE TAX BURDEN
ON THE MARKET OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE

УДК 004.9

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-16>**Жмурко Н.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка**Терешко О.М.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка**Zhmurko Nataliia**

Ivan Franko National University of Lviv

Tereshko Oleksandra

Ivan Franko National University of Lviv

У статті висвітлено зміст та роль ринку інформаційних технологій в Україні. Авторами проаналізовано динаміку та організаційно-правову структуру ІТ-ринку України, окреслено, що більшість працівників ІТ-сфери працює на умовах спрощеної системи оподаткування. У світлі останніх заяв Уряду України щодо підвищення податків на сектор інформаційних технологій проведено дослідження особливостей податкового навантаження на ІТ-ринок України. За допомогою PESTLE-аналізу встановлено, що, незважаючи на несприятливі макроекономічні та політико-правові умови, що склалися в Україні, ринок ІТ-послуг розвивається динамічно та становить значну частку у структурі експорту держави. На основі маркетингових даних компаній Великої Четвірки проведено огляд податкових пільг та режимів, які використовуються у зарубіжних країнах. Окреслено низку альтернативних шляхів та напрямів щодо стимулювання вітчизняної галузі ІТ, її диверсифікації та підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Ключові слова: інформаційні технології, класифікація видів економічної діяльності, фізична особа-підприємець, податкове навантаження, податкові пільги.

В статье освещены содержание и роль рынка информационных технологий в Укра-

ине. Авторами проанализирована динамика и организационно-правовая структура ИТ-рынка Украины, определено, что большинство работников ИТ-сферы работает на условиях упрощенной системы налогообложения. В свете последних заявлений правительства Украины о повышении налогов на сектор информационных технологий проведено исследование особенностей налоговой нагрузки на ИТ-рынок Украины. С помощью PESTLE-анализа установлено, что, несмотря на неблагоприятные макроэкономические и политико-правовые условия, которые сложились в Украине, рынок ИТ-услуг развивается динамично и составляет значительную долю в структуре экспорта страны. На основе маркетинговых данных компаний Большой Четверки проведен обзор налоговых льгот и режимов, используемых в зарубежных странах. Очерчен ряд альтернативных путей и направлений по стимулированию отечественной отрасли ИТ, ее диверсификации и повышению конкурентоспособности на международном рынке.

Ключевые слова: информационные технологии, классификация видов экономической деятельности, физическое лицо-предприниматель, налоговая нагрузка, налоговые льготы.

The article highlights the content and role of the information technology market in Ukraine. The authors analyze the dynamics and organizational and legal structure of the IT market of Ukraine. In the light of the latest statements of the Government of Ukraine on raising taxes on the information technology sector, a study of the peculiarities of the tax burden on the IT market of Ukraine. With the help of PESTLE analysis, it was found that despite the unfavorable macroeconomic and political and legal conditions prevailing in Ukraine, the market of IT services is developing dynamically and accounts for a significant share in the structure of state exports. Based on the tax reports of the companies of the Big Four, a review of tax benefits and regimes used in foreign countries was conducted. A number of alternative ways and directions for stimulating the domestic IT industry, its diversification and increasing competitiveness in the international market are outlined. We have preferential taxation, which we mentioned above, but the increase of tax burden in difficult political, social and economic conditions for Ukraine can cause a new wave of labor migration. We can as usually appeal to higher rates in developed countries, which is certainly the case. However, the price of taxation in Europe is a high level of social security, effective insurance, pension, protection of rights, freedoms of citizens, etc. To sum up all information, number of alternative ways and directions for stimulation of the domestic IT industry, its diversification and enhancement of competitiveness in the international market are outlined. The article proposes the following ways to optimize the IT market of Ukraine and its productive cooperation with the government: the introduction of a new tax model will be effective only in terms of coordinated action between the government and the market, the establishment of a clear, prescribed, effective mechanism of Top IT professionals, as well as creating conditions for minimal government intervention, creating a favorable ecosystem for business, removing barriers and bringing to modern standards legislation that should help the development of large IT companies.

Key words: information technologies, classification of economic activities, individual entrepreneur, tax burden, tax benefits.

Постановка проблеми. Відповідно до даних Світового економічного форуму, у Європі, Північній Америці, Східній Азії кібератаки посідають перші місця у рейтингу топ-10 ризиків [10] щодо ведення бізнесу та безпеки державних установ. Саме тому у багатьох країнах світу ринку інформаційних технологій приділяється значна увага з боку бізнесу та державних органів влади. Останні створюють сприятливі умови для функціонування ІТ-компаній, надаючи низку податкових пільг, виділення грантів та фінансування науково-технологічних розробок тощо. Вищевикладене зумовило вибір теми дослідження, адже ІТ-ринок України протягом останніх років впевнено конкурує з

іншими країнами та має низку незаперечних досягнень [14]: близько 190 тис. розробників програмного забезпечення; 7 місце у світі за якістю фрілансу (роботи поза компанією) працівників; понад 100 R&D (дослідження та розвиток) центрів міжнародно відомих компаній; 50 коворкінгів та ІТ-хабів (це модель організації роботи людей, найчастіше фрілансерів, із різним типом зайнятості у єдиному робочому просторі), 24 місце у рейтингу найпривабливіших держав для розроблення програмного забезпечення; більше 1000 проведених щорічних заходів для ІТ-фахівців, стартапів та інвесторів; створення ІТ-асоціацій (IT Ukraine Association, Ukrainian Venture Capital and Private

Equity Association, IT-комітет American Chamber of Commerce (ACC); близько 200 вишів займаються підготовкою фахівців в IT-галузі; відкриття IT-шкіл та курсів; наявність успішних продуктивних компаній (MacPaw, Grammarly, Petcube, GitLab, Jooble та багато інших).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведення досліджень у зазначеній галузі є практично відсутнім.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз структури та динаміки ринку IT-технологій України, оцінка доцільності та своєчасності збільшення податкового навантаження на нього, дослідження практики та досвіду зарубіжних країн у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. Офіційна інформація щодо наявності кількості активних підприємств за регіонами України та видами економічної діяльності на постійній основі публікується Державною службою статистики України. Відповідно до останнього звіту, станом на початок 2019 року в Україні налічується 7675 IT-компаній, за неофіційними джерелами їх близько 4000. Така різниця пояснюється тим, що на обліку Держстату часто перебувають ліквідовані компанії. Тож кількість тих, які реально функціонують, може бути значно меншою. При цьому одна компанія може мати декілька юридичних осіб, що також впливає на офіційну статистику.

Більша частина найнятих працівників галузі IT надає перевагу спрощеній системі оподаткування (З група) і реєструється як фізична особа-підприємець (далі – ФОП). Відповідно до Податкового Кодексу України, спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів відповідно до ведення спрощеного обліку та звітності.

До третьої групи ФОП належать особи, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена, а також юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень. З серпня 2015 року тодішнім Урядом України було прийнято рішення щодо стимулювання та підтримки національного IT-сектору та зниження податкового навантаження на працівників галузі комп'ютерних технологій із 20% (загальна система оподаткування) до 5% ставки оподаткування (спеціальний режим).

Станом на початок 2019 року в Україні зареєстровано 1,8 млн ФОП, з яких 153 тис. – це ФОП, зайняті на IT-ринку. Починаючи з 2014 року кількість ФОП у галузі інформаційних технологій зростала, і якщо на початку аналізованого періоду їх величина становила 89 тис. осіб та 5,6% всієї кількості ФОП України, то вже до кінця I півріччя

2019 року зросла в 1,7 раза та становить 8,6% усіх працівників на спрощеній системі оподаткування. Це свідчить про дві основні тенденції: динамічне та швидке зростання IT-ринку України та прозорий, дієвий механізм і привабливість цієї моделі оподаткування для працівників.

У середньому сума сплачених IT-компаніями податків у 2014–2017 рр. щороку на 27% і досягла 4,1 млрд гривень. IT-спеціалісти, що співпрацюють із компаніями за контрактом як ФОП, самостійно сплачують єдиний податок. Обсяг його надходжень зростав у середньому на 58,8% протягом 2013–2017 рр. і становив 3,2 млрд гривень у 2017 та близько 10 млрд грн. у 2018 році [7]. Незважаючи на те, що кількість осіб, зайнятих в IT-сфері, становить лише 0,9% економічно активного населення (153 тис. проти 17,308 млн осіб), вона забезпечує значну частину валютних надходжень до України та становить близько 23% експорту послуг України. Загалом починаючи з 2008 року до першої половини 2019 року відстежується тенденція зростання величини експорту IT-послуг, за винятком незначного зменшення у 2009 та 2015–2016 роках (тимчасові коливання, спричинені фінансово-економічною ситуацією в Україні). Більше того, якщо у 2008 році стаття IT-послуг забезпечувала 9% валютної виручки, то з 2011 року почала стрімко зростати і станом на першу половину 2019 року становить майже 23% у загальній структурі торгівлі вітчизняними послугами та забезпечує 2% ВВП України. Податкове стимулювання та підтримка урядом IT-сектору було одним із чинників його стрімкого становлення та розвитку, незважаючи на несприятливу макроситуацію в Україні (рис. 1).

Однак вже у березні 2019 року до Верховної Ради України було подано на розгляд Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції», яким передбачалося переведення усіх IT ФОП на загальну систему оподаткування (рис. 2). Динамічний розвиток IT-галузі з урахуванням податкових преференцій, визначених підпунктом 261 підрозділу 2 розділу XX Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій із програмною продукцією, пояснює бажання запровадити додаткові джерела компенсації втрат бюджету [8].

Життєвий цикл цього законопроекту тривав лише 5,5 місяця, в кінцевому результаті його відхилено. Натомість уже з кінця серпня 2019 року Державна податкова служба оперативно розпочала роботу над створенням п'ятої групи ФОП для IT-ринку, впровадження цієї моделі планується вже з початку 2020 року на добровільних засадах. Цікавим моментом у цьому механізмі є створення так званого IT Creative Фонду (спеціальний фонд розвитку людського капіталу для підтримки IT),

POLITICAL

- Анексована територія (АРК), війна, тимчасова окупація частини східних територій (Донецька та Луганська області)
 - Відсутність глибоких результатів у протидії корупції, наявність олігархічної номенклатури
 - Посилення антиліберальних тенденцій (напади на журналістів, активістів громадянського суспільства та членів груп меншин, що часто залишаються безкарними)
 - Правозахисна організація Freedom House відносить Україну до «частково вільних» держав (з кількістю 60 балів із 100).
- Основними критеріями при оцінці є: політичні права та свобода громадян, верховенство права, тощо

SOCIAL

- Неприятлива демографічна ситуація (25% працездатного населення працює за межами країни, низька народжуваність, старіння населення). Згідно з Національним демографічним прогнозом, до 2050 року майже третина населення в Україні буде старше 60 років
- Найбідніша країна Європи з низьким рівнем соціального забезпечення, відсутністю реформ у сфері медичного страхування та пенсійної системи, ненадійний захист прав власності
- За прогнозами аналітиків у 2021 році кількість працюючого населення буде рівним кількості пенсіонерів. У свою чергу, це посилюватиме тиск на перших зі сторони фіскальних органів у сфері оподаткування. Як результат – вища трудова міграція

LEGAL

- Процес започаткування бізнесу вимагає багато зусиль та є бюрокритизованим
- Відсутність ефективного нормативно-правового підтримки для управління державними підприємствами, питань приватизації, проведення тендерів
- Застаріле законодавство у сфері трудових відносин, відсутність норм та законів у сфері регулювання аутстафінгу / аутсорсингу
- Наявність політичного тиску на судову владу, що нівелює об'єктивність та транспарентність у вирішенні судових справ
- Прийняття законодавчих актів часто часто обумовлене безпосередньою зацікавленістю провідних інституцій задля лобіювання інтересів у приватному бізнесі

ECONOMIC

- Значна частка тіньової економіки (за різними оцінками від 50 до 60%)
- Постійний відплив капіталу за кордон (біля 4 % ВВП щороку), що впливає на інвестиційну позицію (реальні прями іноземні інвестиції складають лише 1 % ВВП за останні п'ять років)
- Високий торговий тягар з подальшою тенденцією до його нарощування (23 трлн. дол станом на листопад, 2019)
- Монополізація стратегічно важливих галузей, низька продуктивність малого бізнесу (лиш 16% від ВВП)
- Незначна розвиненість фінансової системи та більшості фінансових інституцій, повільний приріст промислового виробництва (лиш на 0,5% в рік)
- Тип таких економік (відкрита і мала) мають вищу залежність від волатильності зовнішніх ринків

TECHNOLOGY

- Невідповідність законів та правил в Україні щодо телекомунікацій чинній практиці країн ЄС
- Монополізація ринку мобільних операторів з подальшим встановленням неринкових та не об'єктивних цін на їх послуги для населення
- Непередбачуваність та зміни у законодавстві ставлять під загрозу розвиток ІТ індустрії та її планування
- Недорозвинена екосистема та незначна кількість технопарків і коворкінгів обмежують можливість стартапів для генерування та випробування ідей

ENVIRONMENT

- Війна на сході України призвела до екологічних проблем у регіоні (забруднилися повітря, ґрунт, вода, пошкоджені значні площі землі, знищені рослини, зокрема, на заповідних територіях)
- Незаконне бурштинокопання та вирубка лісів
- Проблема із сміттєзвалищами, неконтрольоване спалення відходів
- Забруднення повітря, через застарілість технологій на промислових підприємствах, збільшення кількості автомобілів
- Відсутність чіткого та прозорого механізму купівлі землі у Проекті 3У «Про Землю» та відкриття цього ринку може призвести до нецільового та безконтрольного скуповування земельних ділянок, у випадку прийняття 3У в поточному вигляді

Рис. 1. PESTLE Аналіз макроекономічного середовища України у 2018–2019 рр.

Складено авторами на основі : [5; 10-1,14-18]

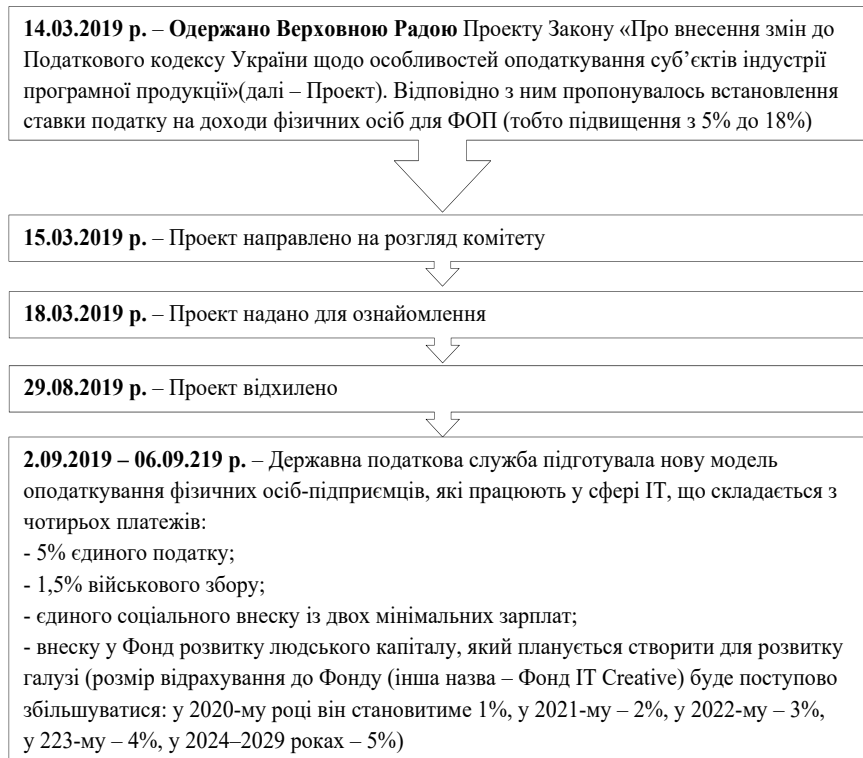


Рис. 2. Еволюція урядових дій щодо підвищення податків для ФОП ІТ-ринку у 2019 р.

Джерело: складено авторами на основі [1; 6; 8]

відрахування до якого щорічно зростатиме на 1% до 2029 року. Ця ідея має багато позитивних пропозицій, зокрема:

- створення наглядової ради із представників ключових зацікавлених сторін ІТ-компаній України;
- за рахунок отриманих коштів створення нових кампусів та курсів для ІТ-спеціалістів, фінансування стипендій студентів українських ВНЗ та на гранти для молодих учених.

За словами тодішнього прем'єр-міністра України О. Гончарука, «наш Уряд налаштований створити максимально комфортні умови для роботи ІТ-індустрії, щоб галузь зростала ще більше та швидше. Однією з проблем, яка стримує сьогодні розвиток ІТ-галузі, є брак кадрів» [9]. Галузь росте на 25–30 тисяч спеціалістів щороку, а університети випускають лише 16 тисяч студентів. Однак ІТ-ринок настільки динамічний, що навряд чи державне втручання сприятиме оперативній підготовці майбутніх фахівців. Більше того, нині відсутнє чітке бачення: в якій установі буде відкрито рахунок, на якому обліковуватимуться та розподілятимуться отримані кошти, як формуватиметься управлінський орган фонду (провладних органів чи ІТ-спеціалістів, виборчим чи кулуарним шляхом), який механізм розподілення отриманих коштів тощо.

Якщо ця модель передбачатиме відкриття рахунку у НБУ або у Державному Казначействі, то кошти насправді можна вважати поповненням Держбюджету і збільшенням податкового тиску.

Тоді постає питання: невже в Україні немає альтернативніших фіскальних шляхів «латання дірок» (гармонізація митного контролю та встановлення контролю щодо надходження митних зборів та платежів, регулювання механізму відшкодування ПДВ тощо), окрім того, щоб розхитувати сферу ІТ.

Водночас є незрозумілим, чому за позитивної динаміки ІТ-ринку, навіть у кризових умовах, Уряд України вирішив втрутитися та розпочати ці інновації. І якщо це допомога, то, мабуть, варто б розпочати з Трудового Кодексу України, налагоджування дієвих інструментів захисту інтелектуальної власності, спрощення введення бізнесу. Адже саме ці чинники гальмують розвиток ринку власних програмних продуктів, внаслідок чого найпоширенішою бізнес-моделлю ІТ-підприємств України є надання послуг з аутсорсингу (46%).

Тем для подальших дискусій між урядом та ІТ бізнесом є чимало, тому, на наше переконання, представлена Урядом України модель повинна імплементуватися лише після тісної комунікації та погодження всіх умов з представниками ІТ-компаній України, бути прозорою та зрозумілою для сприйняття всіма учасниками ринку.

У багатьох країнах світу задля стимулювання галузі інформаційних технологій створені певні умови для R&D-центрів та ІТ-сектору загалом. Для проведення оцінки пільгових режимів та особливостей оподаткування ми вибрали країни, що вважаються основними конкурентами на

Окремі аспекти надання податкових пільг на ринках ІТ-послуг у зарубіжних країнах, 2019 р.

№	Країна	Коротка характеристика пільгових умов оподаткування сфери
Ключові країни-конкуренти		
1	Польща	Режим стимулювання науково-дослідних розробок у Польщі все ще розробляється. Однак позитивні зміни спостерігаються і в плані прямої державної допомоги, і в наданні податкових пільг, забезпечуючи привабливі конкурентні переваги для підприємців. Міністерство підприємництва та технологій Польщі надає статус R&D для підприємців, які здійснюють науково-дослідну діяльність у тому числі в ІТ-сфері. Податкові пільги були впроваджені нещодавно (2016 р.), і натеper вони до-звояють зменшити оподаткування доходу за певними категоріями витрат на R&D (до 100% у 2018–2019 рр. залежно від суми понесених витрат на проведення науково-дослідних розробок).
2	Білорусь	Від оподаткування на прибуток підприємств компанії звільняються за умов: продажу високотехнологічних товарів, вироблених нею відповідно до списку, виданого урядом, за згодою Президента Білорусі, якщо дохід від цих продажів більший 50% валового доходу компанії; а також під час продажу інноваційних товарів, вироблених компанією відповідно до урядових умов. Разом з тим є спеціальний режим оподаткування технопарків до 1 січня 2049 року. Суб'єкти технопарку звільнені від сплати податків та інших обов'язкових платежів до державного бюджету та небюджетних фондів що-до доходу, отриманого від продажу товарів (роботи, послуги та майнові права на інтелектуальну власність), за винятком деяких конкретних випадків (наприклад, дохід від продаж цінних паперів та дивідендів, отриманих із джерел зовні, оподатковується 9% ставкою). Такі суб'єкти господарювання визначаються відповідно до Указу Президента Білорусі «Щодо Парку Високих Технологій».
3	Румунія	З 1 січня 2017 року і дотепер існує звільнення від сплати податку на прибуток підприємств на перших 10 років діяльності для платників податків, які здійснюють інноваційні дослідження та розробки. Також урядом надається додаткова допомога на науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність (до 50% від витрат за певних умов). Більше того, в країні є 0% ставка податку на доходи фізичних осіб працівників, які зайняті у сфері інноваційних технологій (цей режим використовується працівниками ІТ-ринку).
4	Індія	Для ІТ-компаній, що працюють в спеціальній економічній зоні: 100% пільги з податку на експортні послуги протягом перших п'яти років і 50% протягом наступних п'яти років; 100% надбавка до мита, податків на послуги, ПДВ; трирічна податкова відпустка із семи років відносно прибутку від отриманих доходів із стартап-бізнесу, майно яких зареєстроване між 1 квітня 2016 року та 1 квітня 2021 року (включає інновації, розроблення, впровадження або комерціалізація нових продуктів тощо).
5	Казахстан	Для ІТ-компаній, що працюють в парку Інноваційних технологій у спеціальній економічній зоні: 100% пільги з податку на нерухомість; п'ятирічні податкові канікули на соціальний податок; спрощена система для працюючих із ліцензіями (2–3% ставки податку).
Інші держави		
6	Австрія	Австрія сприяє науково-дослідній діяльності, використовуючи відносно великі податкові стимули. Загалом країна витрачає близько 3,1% свого ВВП на інвестування в R&D-сфері. Австрійські податкові органи пропонують 14% субсидії або премії (відомі як Forschungsprämie) для відшкодування ви-трат понесених на R&D. Для вчених, інженерів, які переїжджають до Австрії з-за кордону, є 30% знижка на сплату їхніх податків протягом перших 5 років проживання на території держави. Водночас Австрійське агентство сприяння науково-дослідним розробкам пропонує стимули для науково-дослідної роботи у вигляді грошових коштів, позик та грантів, що може сягати і 100% відшкодування витрат.
7	Угорщина	Режим стимулювання R&D в Угорщині став зрілим та популярним і використовується платниками податків: грошові дотації та податкові стимули доступні для проектів; податок на прибуток підприємств знижено до 9%; податкові пільги для інвесторів, що спрямовують свої кошти у стартапи.
8	Чехія	Пільгові умови для R&D-центрів включають таке: звільнення від сплати податку на прибуток підприємств терміном на 10 років; дотації на навчання та перепідготовку до 70% витрат на навчання в регіонах із високим безробіттям; грошові дотації до 10% капіталу видатків на R&D-центрів у випадку стратегічних інвестицій.
9	Німеччина	Робота з R&D у Німеччині може фінансуватимуться на регіональному, національному та ЄС рівнях. Квота фінансування коливається від 25% до 75% понесених витрат, залежно від розміру компанії, науково-дослідної категорії, типу проекту. Зазвичай великі компанії можуть отримувати фінансування до 50%.
10	Бельгія	Бельгійський уряд є прихильником R&D та інновації як на федеральному, так і на регіональному рівнях, використовуючи податкові пільги та прямі гранти для підтримки цієї діяльності: часткове звільнення від сплати податку на доходи фізичних осіб (80% знижка для наукових дослідників, інженерів, тощо); стимули для працевлаштування висококваліфікованих іноземних працівників; прямі грошові дотації та субсидії на проекти.

ринку цих послуг, а також декілька країн Європи, що можуть стати прикладом нововведень і для України. Порівняльна таблиця була складена на основі даних деяких найбільших аудиторських компаній світу, а саме так званої Великої четвірки (BIG FOUR): EY, PwC та Deloitte [13, 19–21].

Тепер повернемося до ситуації в Україні. Насправді у нас також діє пільгове оподаткування, про яке ми згадували вище, але зростання податкового навантаження в складних для України політичних, соціальних, економічних умовах може спричинити нову хвилю трудової міграції. Можна, звичайно, апелювати вищими ставками в розвинених країнах, що беззаперечно таким і є.

Однак ціна оподаткування у Європі – це високий рівень соціального забезпечення, система ефективного страхування, пенсійного забезпечення, захисту прав, свобод громадян тощо. Відповідно до «Дослідження щодо секторальної стратегії розвитку інформаційно-комунікативних технологій, 2019–2023 роки» [2], пріоритетне значення для сприяння подальшому розвитку ІТ-індустрії в Україні мають стати такі кроки: створення сприятливої екосистеми для бізнесу, усунення бар'єрів та приведення до сучасних стандартів законодавства, яке повинно допомагати розвитку великих компаній, що надають технологічні послуги, та продуктових компаній, що продають свої послуги та продукти в Україні та на міжнародному ринку; допомога в розвитку технологічних стартапів, малих та середніх компаній, що надають технологічні послуги, та продуктових компаній; підтримка ІТ-індустрії у підвищенні доданої вартості її продуктів та сприяння інтелектуальної власності в країні; забезпечення висококваліфікованих працівників практичними навичками на ранніх етапах здобуття вищої освіти та надання доступних програм із вивчення найновітніших ІТ-технологій для задоволення зростаючого ринкового попиту.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи сказане вище, пропонуємо такі шляхи оптимізації ІТ-ринку України та його продуктивної співпраці з урядом: введення нової моделі оподаткування буде результативним лише за умов скоординованих дій між урядом та ринком, встановлення чіткого, прописаного, дієвого механізму, всі важелі якого щодо акумуляції та розподілення коштів належатимуть топ-професіоналам ІТ-галузі, а також створення умов мінімального державного втручання. Лише за досягнення оптимального фіскального компромісу податкові зміни не носитимуть руйнівного характеру; підтримка державою розвитку продуктових компаній, оскільки близько 46% ІТ ринку України працює на умовах підрядництва, і лише 29% – це продуктові компанії; вивчення та адаптація в українських реаліях моделей податкового стимулювання бізнесу зарубіжних країн; створення системи надання

грантів, фінансової підтримки та розвитку R&D-центрів; розроблення системи фіскального управління з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ІТ-компаній та впровадження низки протекціоністських заходів для національної галузі; допомога у просуванні ІТ-продуктів на міжнародному ринку; проведення дієвого контролю щодо службових зловживань з боку державних органів; вдосконалення нормативно-законодавчої бази щодо захисту прав власників інтелектуальної власності; закріплення у законодавчому порядку норм, нормативів, інструкцій, щодо термінології, моделей, видів угод ІТ-сфери тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна податкова служба підготувала нову модель оподаткування фізичних осіб-підприємців, які працюють у сфері ІТ. URL: <https://devisu.ua/uk/stattia/02-06-veresnya-2019-roku-derzhavna-podatкова-sluzhba-pidgotuvala-novu-model-opodatkovannya-fizichnih-osib-pidprimciv-yaki-pracyuyut-u-sferi-it> (дата звернення: 20.01.2020).
2. Експортна стратегія України : Дослідження щодо секторальної стратегії розвитку інформаційно-комунікативних технологій 2019–2023 роки. URL: <https://issuu.com/mineconomdev/docs/> (дата звернення: 20.01.2020).
3. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.01.2020).
4. Офіційний веб-портал Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2020).
5. Офіційний веб-портал Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2020).
6. Офіційний веб-портал Верховної Ради України. URL: <https://www.mof.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2020).
7. Офіційний веб-портал Асоціації «IT Ukraine». URL: <https://itukraine.org.ua/> (дата звернення: 10.01.2020).
8. ФОП для ІТ: якими можуть бути наслідки запровадження 5 групи. URL: <https://mind.ua/openmind/20202363-fop-dlya-it-yakimi-mozhut-buti-naslidki-zaprovdzhennya-5-grupi> (дата звернення: 20.01.2020).
9. Чому «антиподаткова» петиція айтишників не набирає голосів. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2781358-comu-antipodatкова-peticia-ajtisnikiv-ne-nabirae-golosiv.html> (дата звернення: 20.01.2020).
10. Doing Business 2019 – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doing-Business/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (дата звернення: 20.01.2020).
11. Environmental assessment and recovery priorities for Eastern Ukraine – OSCE. URL: <https://www.osce.org/project-coordinator-in-ukraine/362566?download=true> (дата звернення: 20.01.2020).
12. Freedom in World 2019 – Freedom House. URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2019/ukraine> (дата звернення: 25.01.2020).

13. Tax governance in the world of Industry 4.0 : Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/industry-4-0/why-global-tax-governance-is-critical-for-industry-4-0.html> (дата звернення: 20.01.2020).

14. Tech Ecosystem Guide to Ukraine – 2019. URL: https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_En-1.1.pdf (дата звернення: 20.01.2020).

15. IMF Data Mapper. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD (дата звернення: 25.01.2020).

16. Ukraine country profile 2019 – American chamber of commerce Ukraine. URL: http://www.chamber.ua/Content/Documents/629107533Country_Profile_2019_EN.pdf (дата звернення: 25.01.2020).

17. World Economic Outlook, October 2019 Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers – International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019> (дата звернення: 25.01.2020).

18. What is wrong with the Ukrainian economy? – Atlantic Council. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/what-is-wrong-with-the-ukrainian-economy/> (дата звернення: 25.01.2020).

19. Worldwide Corporate Tax Guide 2019 – EY. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019/\\$FILE/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019/$FILE/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019.pdf) (дата звернення: 25.03.2020).

20. Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2018 – EY. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwiderd-incentives-reference-guide-2018/\\$FILE/ey-worldwide-rd-incentives-reference-guide-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwiderd-incentives-reference-guide-2018/$FILE/ey-worldwide-rd-incentives-reference-guide-2018.pdf) (дата звернення: 25.03.2020).

21. Worldwide Tax Summaries (Online Corporate and individual taxes in 151 territories worldwide) – PwC. URL: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/PPAA-85RDKF> (дата звернення: 25.03.2020).

REFERENCES:

1. Derzhavna podatкова sluzhba pidhotuvala novu model opodatkuвання fi-zichnykh osib-pidpriansiv, yaki pratsuiut u sferi IT. Available at: <https://devisu.ua/uk/stattia/02-06-veresnya-2019-roku-derzhavna-podat-kova-sluzhba-pidgotuvala-novu-model-opodatkuvan-nya-fizichnih-osib-pidprimciv-yaki-pracyuyut-u-sferi-it> (accessed 20 January 2020).

2. Eksportna stratehiia Ukrainy : Doslidzhennia shchodo sektoralnoi stratehii rozvytku informatsiino-komunikatyvnykh tekhnolohii 2019–2023 roky. Available at: <https://issuu.com/mineconomdev/docs/> (accessed 20 January 2020).

3. Ofitsiyniy veb-portal Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 10 January 2020).

4. Ofitsiyniy veb-portal Ministerstva finansiv Ukrainy. Available at: <https://www.mof.gov.ua/> (accessed 10 January 2020).

5. Ofitsiyniy veb-portal Nacionalnogo banku Ukrainy. Available at: <https://www.bank.gov.ua/> (accessed 20 January 2020).

6. Ofitsiyniy veb-portal Verhovnoyi Rady Ukrainy. Available at: <https://www.mof.gov.ua/> (accessed 20 January 2020).

7. Ofitsiyniy veb-portal Asociaciyi «IT Ukraine». Available at: <https://itukraine.org.ua/> (accessed 20 January 2020).

8. FOP dlya IT: yakymy mozhut buty naslidky zaprovadzhennya 5 grupy. Available at: <https://mind.ua/openmind/20202363-fop-dlya-it-yakimi-mozhut-buti-naslidki-zaprovadzhennya-5-grupi> (accessed 20 January 2020).

9. Chomu «antypodatкова» petytsiia aitishnykiv ne nabyraie holosiv. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2781358-comu-antypodatкова-peticiia-ajtishnykiv-ne-nabyraie-golosiv.html> (accessed 20 January 2020).

10. Doing Business 2019 – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Available at: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (accessed 20 January 2020).

11. Environmental assessment and recovery priorities for Eastern Ukraine – OSCE. Available at: <https://www.osce.org/project-coordinator-in-ukraine/362566?download=true> (accessed 20 January 2020).

12. Freedom in World 2019 – Freedom House. Available at: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2019/ukraine> (accessed 25 January 2020).

13. Tax governance in the world of Industry 4.0 : Deloitte. Available at: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/industry-4-0/why-global-tax-governance-is-critical-for-industry-4-0.html> (accessed 20 January 2020).

14. Tech Ecosystem Guide to Ukraine – 2019. Available at: https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_En-1.1.pdf (accessed 20 January 2020).

15. IMF Data Mapper. Available at: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD (accessed 25 January 2020).

16. Ukraine country profile 2019 – American chamber of commerce Ukraine. Available at: http://www.chamber.ua/Content/Documents/629107533Country_Profile_2019_EN.pdf (accessed 25 January 2020).

17. World Economic Outlook, October 2019 Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers – International Monetary Fund. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019> (accessed 25 January 2020).

18. What is wrong with the Ukrainian economy? – Atlantic Council. Available at: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/what-is-wrong-with-the-ukrainian-economy/> (accessed 25 January 2020).

19. Worldwide Corporate Tax Guide 2019 – EY. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019/\\$FILE/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019/$FILE/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019.pdf) (accessed 25 March 2020).

20. Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2018 – EY. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-rd-incentives-reference-guide-2018/\\$FILE/ey-worldwide-rd-incentives-reference-guide-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-rd-incentives-reference-guide-2018/$FILE/ey-worldwide-rd-incentives-reference-guide-2018.pdf) (accessed 25 March 2020).

21. Worldwide Tax Summaries (Online Corporate and individual taxes in 151 territories worldwide) – PwC. Available at: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/PPAA-85RDKF> (accessed 25 March 2020).

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ У ВНЗ НЕДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING THE COST OF EDUCATIONAL SERVICES IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF NON-STATE OWNERSHIP

УДК 657:378

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-17>**Атамас П.Й.**

к.е.н., професор

Університет імені Альфреда Нобеля

Атамас О.П.

к.е.н., доцент

Дніпровський державний

аграрно-економічний університет

Atamas Peter

Alfred Nobel University

Atamas Alexander

Dnipro State Agrarian

and Economic University

У статті обґрунтовується необхідність та практичне і теоретичне значення визначення собівартості освітніх послуг як для державних, так і особливо для недержавних навчальних закладів. Пропонується орієнтовний склад витрат на підготовку фахівців, їх поділ на калькуляційні статті. Розглядаються питання організації аналітичного обліку витрат із метою визначення фактичної собівартості окремих освітніх послуг. Наводиться методика практичного розрахунку окремих видів витрат та їх віднесення на певні об'єкти обліку й об'єкти калькулювання: оплати праці професорсько-викладацького складу; оренди, утримання та амортизації навчальних і допоміжних приміщень, обладнання; комунальних платежів; витрат на формування контингенту студентів та обслуговування навчального процесу; загальних та адміністративних витрат тощо. Рекомендується передбачати відповідні умови організації обліку витрат у нормативному документі про облікову політику ВНЗ.

Ключові слова: освітні послуги, статті витрат, аналітичний облік, калькуляція, собівартість, облікова політика.

В статье обосновывается необходимость, практическое и теоретическое значение

определения себестоимости образовательных услуг как государственных, так и особенно негосударственных учебных заведений. Предлагается ориентировочный состав затрат на подготовку специалистов, их деление на калькуляционные статьи. Рассматриваются вопросы организации аналитического учета затрат с целью определения фактической себестоимости отдельных образовательных услуг. Приводится методика практического определения отдельных видов затрат и их отнесения на конкретные объекты учета и объекты калькулирования: оплаты труда профессорско-преподавательского состава; аренды, содержания и амортизации учебных и вспомогательных помещений, оборудования; коммунальных платежей; затрат на формирование контингента студентов и обслуживание учебного процесса; общехозяйственных и административных затрат и т. п. Рекомендуется предусматривать соответствующие условия организации учета затрат в нормативном документе об учетной политике вуза.

Ключевые слова: образовательные услуги, статьи затрат, аналитический учет, калькуляция, себестоимость, учетная политика.

Determining the cost of educational services is especially important for non-governmental educational institutions, because it forms the level of payment for services provided, which creates the material and technical base of the institution, the educational process, pays teachers and staff, pays utility bills and etc. At the same time, the method of calculating the cost of educational services is not regulated and is set by each performer according to their own understanding and needs of users. This served as the basis for the study of this problem and the publication of the results. The article recommends an approximate nomenclature of cost items for non-governmental educational institutions, which can serve as a basis for the organization of analytical cost accounting. An approximate composition of costs, their division into costing items, which can be used taking into account the specific features of individual educational institutions, duration, forms and areas of training. Such accounting belongs to the sphere of management and therefore is not regulated by any state regulations, and in non-state educational institutions is often not conducted at all. At the same time, the use of modern computer technology and related software allows to organize a very detailed analytical accounting of training costs for specialists of different levels of training, forms of training, specialties and specializations, duration of training and more. Such a system of accounting will create real conditions for an objective determination of the actual cost of educational services, and hence its cost, cost-effectiveness and practical feasibility. The article on the materials of practical calculations shows in detail the method of cost allocation between individual objects of accounting and objects of calculation, proposals for intra-university standardization of analytical cost accounting in the document on the accounting policy of the educational institution. The recommended methodology can be used both by non-governmental educational institutions of different levels of accreditation and for different categories of applicants, and by public educational institutions (after its appropriate adjustment taking into account their peculiarities).

Key words: educational services, cost items, analytical accounting, calculation, cost, accounting policy.

Постановка проблеми. Передусім необхідно підкреслити, що визначення собівартості освітніх послуг відноситься до сфери внутрішніх проблем навчальних закладів. Це питання не регулюється державними нормативними документами, тому кожен навчальний заклад вирішує його самостійно, виходячи із власних управлінських потреб. Водночас методика визначення собівартості підготовки фахівців у ВНЗ недержавної форми

власності має важливе науково-теоретичне і практичне значення. Від складу і рівня витрат на організацію та проведення навчального процесу у ВНЗ залежить не лише рівень оплати за навчання, а багато в чому і якість самого навчального процесу та рівень кваліфікації майбутніх випускників. Важливість цього питання в сучасних умовах посилюється ще й тим, що з кожним роком зростає роль недержавних навчальних закладів

у підготовці фахівців з вищою освітою для тих спеціальностей, які раніше вважалися сферою діяльності лише державних навчальних закладів. Так, за даними Держкомстату у 2018–2019 н. р. у ВНЗ України за кошти державного та комунальних бюджетів навчалися 582 тис. студентів (44% від їх загальної кількості), а за кошти фізичних і юридичних осіб (контрактники) – 739 тис. студентів (56% їх загальної кількості).

Крім того, значно зріс відтік випускників загальноосвітніх навчальних закладів України на навчання у ВНЗ зарубіжних країн, де часто діє спрощена система прийому на навчання, надаються певні пільги в оплаті та інші привабливі заохочення аж до надання дозволів на отримання громадянства та працевлаштування після досягнення відповідного рівня освіти і стажу роботи за фахом.

Отже, необхідність об'єктивної оцінки нормативних і фактичних витрат на підготовку фахівців різних спеціальностей та рівнів підготовки як у державних, так і особливо у недержавних навчальних закладах стала досить актуальною. Все це і стало підставою для цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання визначення та обліку витрат на надання освітніх послуг у ВНЗ як державної, так і недержавної форм власності неодноразово розглядалося не лише у публікаціях наукових працівників, а й у рішеннях урядових установ. Воно досить щільно пов'язане з визначенням обсягу витрат бюджетних коштів на фінансування навчальних закладів та його розподілом серед окремих ВНЗ в залежності від контингенту здобувачів вищої освіти та їхньої спеціалізації. Важливими у цьому відношенні були затверджені та впроваджені у практику діяльності бюджетних установ НП(С)БОДС 135 «Витрати» [1] (який до певної міри частково може слугувати підставою для визначення складу витрат на освітні послуги і для недержавних закладів освіти) та Методика розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта, затверджена постановою КМУ від 20.05.2013 р. № 346 [2]. Багато уваги цьому питанню приділяли у своїх публікаціях вітчизняні науковці С.В. Свірко [3], Т.М. Тростенюк [4; 5], Цалько Ю.М. [6], Л.Г. Ловінська [7], Т.І. Петрук [8] та ін.

Водночас питання методики калькулювання собівартості освітніх послуг та складу витрат, які повинні включатися до собівартості підготовки одного фахівця відповідної спеціальності, форми і рівня підготовки, а також методики організації обліку витрат у розрізі калькуляційних статей і елементів витрат у недержавних закладах освіти в наукових публікаціях висвітлені недостатньо і надто узагальнено.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути теоретичні підходи до питання практичного

визначення собівартості підготовки фахівців різних галузей знань, спеціальностей, рівнів підготовки та форм навчання у недержавних вищих закладах освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Насамперед доцільно визначити номенклатуру витрат на освітні послуги і їх групування за калькуляційними статтями та елементами. Окремі рекомендації з цього питання надають у своїй монографії С.Я. Салига і В.М. Гельман [9], хоча в сучасних умовах не всі з їхніх пропозицій можна застосувати в конкретному ВНЗ. Враховуючи деякі нормативні вимоги, затверджені КМУ та МФУ [1; 2], рекомендації вітчизняних і зарубіжних авторів, власний досвід виконання подібних розрахунків, вважаємо за доцільне в обліку та калькулюванні собівартості освітніх послуг у недержавних закладах освіти виділяти такі статті (з можливістю їх об'єднання або деталізації залежно від обсягу та питомої ваги відповідних витрат):

- витрати на оплату праці професорсько-викладацького складу з відповідними нарахуваннями до різних фондів (ЕСВ та ін.);

- витрати на оренду приміщень і обладнання (або їх амортизацію, технічний догляд, ремонти тощо);

- витрати на комунальні послуги (газопостачання, опалення, освітлення, водопостачання і водовідведення тощо);

- витрати на формування контингенту студентів (здобувачів вищої освіти, аспірантів, докторантів та ін.);

- витрати на обслуговування навчального процесу;

- загальні та адміністративні витрати (можна не включати до собівартості підготовки спеціалістів, але обов'язково виділяти в обліку та враховувати під час визначення ціни надання освітньої послуги).

Під час організації обліку витрат та розрахунку собівартості надання освітніх послуг дуже важливим є питання організації аналітичного обліку витрат за центрами їх виникнення та можливими факторами (показниками, критеріями) розподілу. Все це питання організації управлінського (внутрішньовиробничого, операційного) обліку. Адже у багатьох навчальних закладах є аспірантура, докторантура, підготовчі відділення (курси підготовки до здавання ЗНО), факультети або відділення підвищення кваліфікації спеціалістів, департаменти (групи) консалтингу, групи довузівської підготовки іноземних студентів тощо. Витрати на кожний з названих видів діяльності повинні враховуватися окремо і використовуватися для оцінки їх економічної (фінансової) доцільності.

Отже, аналітичний облік витрат у закладах освіти доцільно будувати не лише за факультетами або випусковими кафедрами, окремими спеціальностями або напрямками підготовки. Такий

облік повинен бути досить деталізованим. На нашу думку, для обґрунтованого й об'єктивного розрахунку собівартості надання освітніх послуг із метою визначення їх реальної вартості та окупності (прибутковості або збитковості) доцільно у недержавних ВНЗ поряд із фінансовим обліком вести управлінський облік витрат і доходів, мета і результати якого часто не будуть збігатися з аналогічними показниками фінансового обліку. Адже для об'єктивного визначення фактичної собівартості підготовки фахівця відповідного рівня необхідно накопичувати витрати за весь період його навчання з 1-го курсу (з дня зарахування до ВНЗ) до останнього дня його перебування у ВНЗ як здобувача (до отримання диплому про закінчення навчання або довідки про його відрахування). А це можливо лише в тому разі, коли буде організовано аналітичний облік витрат і доходів за окремими потоками паралельно з обліком руху контингенту здобувачів. В управлінському обліку доцільно з такою метою ввести активно-пасивні рахунки витрат і доходів за окремими об'єктами обліку витрат і калькулювання собівартості (потоками, спеціальностями, курсами, групами і т. ін.). За дебетом таких рахунків доцільно відображати витрати на цей контингент, а за кредитом – доходи (суму отриманої оплати за навчання). У разі дострокового вибуття здобувача з різних причин (до закінчення навчання і отримання відповідного диплому) суму фактичних витрат на його підготовку доцільно списувати на собівартість реалізованої продукції, а сплачену ним суму за навчання – на доходи від реалізації. Таким чином, на активно-пасивному рахунку витрат і доходів групи (поток, курсу) завжди буде легко визначити фінансовий результат підготовки тих чи інших спеціалістів. Після закінчення навчання такі рахунки необхідно буде закривати таким же чином, як і у разі дострокового вибуття здобувача. Це дасть змогу в оперативному порядку контролювати економічну (фінансову) доцільність тих або інших освітніх програм.

Звичайно, така організація управлінського обліку витрат і доходів потребує відповідного програмного забезпечення та додаткових витрат праці облікових працівників (а можливо, і створення окремої бухгалтерії), але за необхідності та бажання керівництва ВНЗ все це може бути досить ефективним. Водночас організація у ВНЗ окремого управлінського обліку за центрами прибутку – це лише основа (база) для науково обґрунтованого обліку витрат і доходів. Дуже важливо правильно розподілити витрати та віднести їх на відповідні об'єкти обліку, адже за наявної практики фінансового обліку не лише у бюджетних установах, а й у недержавних закладах освіти подібного обліку не ведуть. Як правило, бухгалтерії ВНЗ будують фінансовий облік відповідно до вимог складання звітності про виконання кошторису витрат і доходів (у державних бюджетних установах) або

відповідно до вимог податкового законодавства (у недержавних закладах освіти). При цьому потреби отримання необхідної управлінської інформації про ефективність окремих освітніх проектів або програм не задовольняються, а здебільшого такі вимоги керівництвом ВНЗ і не ставляться.

Аналіз публікацій різних авторів із питань визначення собівартості підготовки спеціалістів у вищих навчальних закладах та обґрунтованого встановлення плати за навчання у державних і недержавних навчальних закладах показав, що найбільш складним у цьому процесі є визначення і розподіл витрат на оплату праці професорсько-викладацького складу. Зумовлено це низкою причин:

- викладачі будь-якої кафедри, навіть випускової, як правило, проводять заняття зі студентами різних форм навчання (денної, заочної, вечірньої, дистанційної тощо), різних рівнів підготовки (бакалаври, магістри), різних факультетів, спеціальностей і спеціалізацій;

- викладачі кафедр проводять заняття не лише зі студентами, а й з слухачами підготовчого відділення, курсів підготовки до здачі ЗНО, груп підвищення кваліфікації, аспірантами, групами післядипломної освіти (МВА тощо);

- рівень оплати праці викладачів залежить від багатьох факторів (посади, наукового ступеня, вченого звання, викладацького стажу тощо), які зумовлюють його суттєву строкатість;

- серед викладачів досить поширеною є практика сумісництва (робота одночасно на двох-трьох кафедрах) та суміщення (виконання обов'язків завідувача кафедри або його заступника, декана або його заступника, керівника або працівника іншого структурного підрозділу), а також виконання інших оплачуваних робіт за дорученням адміністрації навчального закладу;

- витрати на оплату праці з нарахуваннями на соціальні заходи (ЄСВ) становлять досить високу питому вагу у загальних витратах як державних, так і недержавних навчальних закладів. За нашими підрахунками, їх рівень у ВНЗ різних напрямів підготовки сягає від 58,5 до 74%.

Все це зумовлює необхідність окремого обліку або перерозподілу витрат на оплату праці кожного викладача між студентами різних спеціальностей, рівнів, форм і напрямів підготовки та вирахування із загальної суми нарахованої оплати праці витрат на оплату за супутні роботи або додаткові обов'язки, не пов'язані безпосередньо з викладацькою роботою зі студентами відповідної спеціальності. На підставі такого розподілу стає можливим визначення суми фактично нарахованої зарплати кожного викладача або їх групи (кафедри) між окремими об'єктами обліку витрат і калькуляції пропорційно кількості годин навчального навантаження.

З цією метою нами вивчалось планове навчальне навантаження у розрізі категорій викладачів

та його розподіл за спеціальностями, рівнями і формами підготовки. Це дало можливість встановити, що у взятому для дослідження ВНЗ на денну форму навчання припадало в середньому за всіма спеціальностями 83,1% навчального навантаження (бакалаврат – 73,0%, магістратуру – 10,1%), на заочну і вечірню форми – 12,7% (відповідно – 5,8 та 6,9%), інші види навантаження – 4,2%.

Для визначення фактичного середнього рівня оплати за 1 годину навчального навантаження необхідно було розрахувати реальне навчальне навантаження викладачів, яке стало підставою нарахування заробітної плати за безпосередню викладацьку роботу зі студентами, тобто з урахуванням навантаження, виконаного за сумісництвом на інших кафедрах, вирахуванням оплати за роботу з аспірантами, слухачами підготовчого відділення, груп перепідготовки, MBA та ін.). До того ж, необхідно було врахувати навчальне навантаження викладачів, які закріплені за окремими кафедрами як сумісники. Такі розрахунки по кожному викладачу доцільно виконати у вересні, зразу ж після затвердження навчального навантаження на поточний рік. Це особливо важливо для державних ВНЗ, де сума нарахованої оплати окремого викладача більше залежить від наукового звання, вченого ступеня, стажу роботи, посади і прямо не регламентується його конкретним навчальним навантаженням.

Отримані результати показали, що при середній оплаті праці за одну годину навчального навантаження в цілому по університету на рівні 250 грн., рівень оплати праці окремих викладачів за 1 годину навчального навантаження коливався від 210 до 402 грн., або в 1,9 раза. А рівень оплати праці викладачів звичайно ж впливає і на вартість підготовки фахівців різних спеціальностей.

Маючи інформацію про фактичний розподіл навчального навантаження викладачів у розрізі спеціальностей та про фактичний середній рівень оплати праці за годину навчального навантаження конкретного викладача або всіх викладачів кафедри, можна визначити розрахункову суму заробітної плати професорсько-викладацького складу за проведення занять зі студентами окремих спеціальностей та середній рівень оплати викладачів за одну годину навчального навантаження у розрізі спеціальностей.

Виконані розрахунки показали, що найбільш високою була оплата за годину навчального навантаження студентів спеціальностей: комп'ютерні науки, маркетинг, політологія. Зумовлено це було, головним чином, високою питомою вагою занять, які проводять викладачі з вищим погодинним рівнем оплати (доктори наук, професори, доценти). Відповідно, значно нижчою була вартість години проведених занять зі студентами спеціальностей філологія, мова і література, туризм.

Отримані показники фактичного рівня оплати праці викладачів за одну годину занять зі студентами різних спеціальностей були використані для визначення загальної суми витрат на оплату праці викладачів у собівартості підготовки фахівців окремих спеціальностей. Для цього необхідно було спочатку визначити загальну кількість годин навчального навантаження (згідно затверджених навчальних планів) для підготовки одного фахівця з кожної спеціальності. Цей показник залежить, головним чином, від контингенту студентів обраної спеціальності, кількості навчальних дисциплін та можливостей використання «потоківих» лекційних занять, питомої ваги практичних і лабораторних занять, кількості планових індивідуальних завдань з погодинним навантаженням керівникові (курсівих, контрольних, самостійних робіт, рефератів і т. ін.), кількості модульних робіт, заліків та семестрових екзаменів, порядку їх приймання, форми підсумкової атестації випускників тощо. Усі ці показники передбачені навчальним планом підготовки фахівців відповідного рівня і спеціальності. Але важливо, щоб у ВНЗ була чітко визначена і не змінювалася щорічно методика розрахунку навчального навантаження, особливо за позаурочні (групові або індивідуальні) роботи студентів: курсові, контрольні, самостійні чи модульні роботи, консультації, керівництво практикою, підготовкою випускних робіт (дипломних, кваліфікаційних) тощо.

Розраховане таким чином загальне навчальне навантаження, що припадає на одного студента за роки його навчання, помножене на годинну середню оплату викладачів, що працюють зі студентами даної спеціальності, покаже суму витрат на оплату праці викладачів у складі собівартості підготовки одного здобувача за час його навчання в університеті (до закінчення або дострокового відрахування).

При розподілі інших витрат навчального закладу та їх врахуванні у собівартості підготовки фахівців окремих спеціальностей можна скористатися такою методикою:

1) витрати на оренду приміщень та/або їх амортизацію, технічний догляд, ремонти і обслуговування (включно з витратами на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, вивезення твердих побутових відходів і т. ін.) доцільно розраховувати на 1 кв. м корисної площі, яка використовується для навчальних, наукових, адміністративних, культурно-побутових та інших цілей або здавання в оренду. Добуток площі, яка використовується з конкретною метою, на ставку витрат на 1 кв. м покаже суму витрат на певний вид діяльності: навчальну, наукову, адміністративну, господарську тощо. Переважна більшість витрат за цією статтею за такою методикою буде віднесена безпосередньо на навчальну роботу,

а деяка частина – на роботу інших відділів та служб: бібліотеки, деканатів, навчальної частини, приймальної комісії, ректорату, наукової частини тощо. Потім вони уже в складі комплексних статей також можуть бути враховані у собівартості підготовки фахівців та інших видів діяльності;

2) витрати на амортизацію інших необоротних активів (крім будівель і споруд) – обладнання кабінетів, аудиторій, лабораторій і т. ін. можуть розподілятися аналогічно методиці розподілу витрат на оренду (амортизацію) приміщень, але з урахуванням їх призначення та специфіки використання;

3) витрати на формування контингенту студентів (здобувачів вищої освіти, аспірантів, докторантів та ін.) повинні включати не лише безпосередні витрати на роботу приймальної комісії (оплата праці технічних працівників та екзаменаторів, витратні матеріали, амортизація, освітлення, опалення тощо), а й витрати на утримання відділу (департаменту) маркетингу, рекламні заходи тощо. Загальну суму цих витрат необхідно розподіляти між окремими формами і напрямками навчальної роботи пропорційно контингенту здобувачів, зарахованих на навчання – студентів, аспірантів, курсантів, слухачів окремих курсів. При цьому ніяких понижуючих коефіцієнтів для студентів (чи аспірантів) заочної форми навчання не повинно передбачатися;

4) витрати на обслуговування навчального процесу повинні включати витрати на утримання навчальної частини, відділу практичної підготовки студентів, деканатів, кафедр, бібліотек, спортивної бази і т. ін. До них повинні бути віднесені частково і вартість утримання приміщень та матеріальні витрати цих підрозділів, амортизація навчальної літератури, витрати на підготовку і публікацію методичних матеріалів тощо. Розподіляти ці витрати між окремими факультетами і спеціальностями доцільно з урахуванням контингенту відповідних здобувачів освітніх програм та тривалості їх підготовки. При цьому кількість здобувачів заочної форми навчання доцільно коригувати на понижуючі коефіцієнти (прирівнюючи, наприклад 3 студентів заочної форми навчання до 1 студента денної форми);

5) склад загальних і адміністративних витрат та їх частка, яка повинна включатися до собівартості підготовки фахівців, має визначатися у кожному ВНЗ самостійно, а можливо навіть нормуватися внутрішнім документом про облікову політику. За звичай, до адміністративних витрат відносять витрати на утримання ректорату, різні види охорони, страхові платежі, витрати на банківське обслуговування, сплату деяких податків тощо. До цієї статті можуть бути віднесені також витрати на одноразові заходи, не пов'язані безпосередньо з навчальним процесом, утримання господарського персоналу, надзвичайні витрати і т. ін. Звичайно,

всі ці витрати часто край необхідні для повноцінного функціонування ВНЗ, але не всі з них мають відноситися на собівартість підготовки фахівців. Частина цих витрат повинна покриватися за рахунків накопичень, тобто відсотка накладних витрат у вартості підготовки спеціаліста понад її собівартість. Загальна сума витрат за цією статтею може бути розподілена між окремими видами діяльності пропорційно прямій заробітній платі працівників відповідних структурних підрозділів та видів діяльності.

Визначена таким чином загальна сума витрат на навчальну роботу розподіляється між окремими факультетами і спеціальностями з урахуванням співвідношення навчального навантаження за відповідний період. Базою розподілу може бути в окремих випадках контингент здобувачів, загальна сума годин навчального навантаження, кількість годин аудиторних занять, кількість годин занять з використанням комп'ютерної техніки тощо. Звичайно, основою об'єктивності отриманих результатів повинна стати відповідна організація обліку витрат у розрізі об'єктів визначення собівартості та факторів розподілу витрат, що в умовах застосування сучасних технічних засобів ведення обліку цілком можливо (при наявності відповідного програмного забезпечення).

Висновки з проведеного дослідження. Науково обгрунтований облік витрат з надання освітніх послуг та обчислення реальної фактичної собівартості підготовки фахівців з вищою освітою (як і надання інших освітніх послуг) має дуже важливе практичне значення в ринкових умовах як для державних, так і для недержавних ВНЗ. Такі розрахунки можуть базуватися як на фактичних, так і на нормативних показниках в залежності від мети їх використання: розподілу державного фінансування чи встановлення обгрунтованої ціни (оплати) за підготовку фахівців або надання інших освітніх послуг за рахунок замовників.

В статті наводиться рекомендована методика розподілу найважливіших витрат між об'єктами обліку та об'єктами калькулювання освітніх послуг. Важливою передумовою для правильного розподілу витрат між об'єктами обліку та об'єктами калькулювання є адекватна побудова обліку витрат, що можливо лише при запровадженні у навчальних закладах управлінського обліку витрат та розробки відповідного програмного забезпечення. Управлінський облік витрат необхідно вести не лише за елементами, а й за статтями з деталізацією за спеціальностями, формами навчання, освітніми програмами, курсами тощо. Перелік статей витрат повинен визначатися самим ВНЗ з урахуванням особливостей організації навчального процесу.

Вважаємо доцільним рекомендувати ВНЗ передбачати в документах з облікової політики перелік витрат, які повинні фінансуватися за рахунків загальних накопичень і не включатися до

собівартості підготовки фахівців, а також встановлювати ліміт витрат на окремі статті загальногосподарського та адміністративного характеру, що унеможливить довільне трактування важливості та розміру таких витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати», затверджене наказом МФУ № 568 від 18.05.2012 р. (зі змінами)

2. Методика розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта, затверджена постановою КМУ від 20.05.2013 р. № 346. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/346-2013-n> (дата звернення: 29.10.2019).

3. Свірко С.В. Бухгалтерський облік витрат бюджетних установ: теоретико-методологічне обґрунтування та розробка базових елементів. *Формування ринкової економіки в Україні*. Вип. 19. Київ : КНЕУ, 2008. С. 315–327.

4. Свірко С.В., Троsteniuk Т.М. Передумови запровадження управлінського обліку в державних закладах вищої освіти. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. *Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. Житомир : ЖДТУ, 2018. № 3(41). С. 55–61.

5. Троsteniuk Т.М. Номенклатура витрат в механізмі визначення собівартості навчально-педагогічних послуг. *Економічний простір*. 2019. № 148. С. 187–194

6. Цалько Ю.М. До питання про управління витратами та визначення собівартості освітніх послуг у вищих навчальних закладах приватної форми власності. *Ефективна економіка*. 2011. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=744> (дата звернення: 25.10.2019).

7. Ловінська Л.Г. Визначення вартості освітніх послуг. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 12–26

8. Петрук Т.І. Особливості методики калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах. *Економічний аналіз. Збірник наукових праць ТНЕУ*. Тернопіль : Економічна думка. 2013. Том 13. С. 447–452

9. Салига С.Я., Гельман В.М. Фінансове забезпечення сфери вищої освіти : монографія. Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2007. 252 с.

REFERENCES:

1. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalter-skoho obliku v derzhavnomu sektori 135 «Vytraty» [National Regulation (Standard) of Accounting in the Public Sector 135 "Expenses"], zatverdzhene nakazom MFU № 568 vid 18.05.2012 r. (zi zminamy)

2. Metodyka rozrakhunku oriientovnoi serednoi vartosti pidhotovky odnogo kvalifikovanoho robitnyka, fakhivtsia, aspiranta, doktoranta [Methodology for calculating the approximate average cost of training of one skilled worker, specialist, graduate student, doctoral student], zatverdzhena postanovoiu KМУ vid 20.05.2013 r. № 346. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/346-2013-n> (accessed 29 October 2019).

3. Svirko S.V. (2008) Bukhhalterskyi oblik vytrat biudzhethnykh ustanov: teoretyko-metodolohichne obgruntuvannia ta rozrobka bazovykh elementiv [Accounting of expenses of budgetary institutions: theoretical and methodological substantiation and development of basic elements]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini* [Formation of a market economy in Ukraine]. Kyiv, KNEU. Vyp. 19. Pp. 315–327.

4. Svirko S.V., Trosteniuk T.M. (2018) Peredumovy zaprovadzhennia upravlinskoho obliku v derzhavnykh zakladakh vyshchoi osvity [Prerequisites for the introduction of management accounting in public institutions of higher education]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats / Series: Accounting, control and analysis*. [Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. International collection of scientific works / Seria: Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz]. Zhytomir : ZhDTU, № 3(41), pp. 55–61.

5. Trosteniuk T.M. (2019) Nomenklatura vytrat v mekhanizmi vyznachennia sobivartosti navchalno-pedahohichnykh posluh [Nomenclature of costs in the mechanism of determining the cost of educational and pedagogical services]. *Ekonomichnyi prostir* [Economic space], № 148, pp. 187–194

6. Tsalko Yu.M. (2011) Do pytannia pro upravlinnia vytratamy ta vyznachennia sobivartosti osvithnykh posluh u vyshchykh navchalnykh zakladakh pryvatnoi formy vlasnosti [On the issue of cost management and determining the cost of educational services in higher education institutions of private ownership]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy]. № 10. Available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=744> (accessed 25 October 2019).

7. Lovinska L.H. (2017) Vyznachennia vartosti osvithnykh posluh [Determining the cost of educational services]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], № 2, pp. 12–26

8. Petruk T.I. (2013) Osoblyvosti metodyky kalkuliuvannia sobivartosti osvithnykh posluh u pryvatnykh navchalnykh zakladakh [Peculiarities of the method of calculating the cost of educational services in private educational institutions]. *Ekonomichnyi analiz / Zb. nauk. prats TNEU* [Economic analysis / Coll. Science. against TNEU]. Ternopil : Ekonomichna dumka, vol. 13, pp. 447–452

9. Salyha S.Ia., Helman V.M. (2007) Finansove zabezpechennia sfery vyshchoi osvity: monohrafiia [Financial support of the sphere of higher education: monograph]. Zaporizhzhia : ZTsNTEI, 252 s. (in Ukrainian)

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ДІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

MANAGEMENT ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND FORMATION IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL STANDARDS

Розглянуто особливості формування звітності за умов розвитку міжнародних стандартів, а також виявлено зв'язок між процесом організації обліку та формуванням звітності за міжнародними стандартами. Це дослідження проведено з метою виявлення зв'язку між формуванням звітності за умов розвитку міжнародних стандартів фінансової звітності та процесом організації обліку підприємств. Встановлено що від прямого облікової політики підприємства та регламентного регулювання організації обліку керівниками буде залежати, який формат звітності має надавати користувачам підприємство. Обґрунтовано переваги звітності за міжнародним форматом – це зрозумілість, достовірність, простота використання, що вплине на своєчасне виявлення недоліків і їх усунення керівниками підприємства, а також на залучення іноземних інвесторів. Враховуючи спрямування розвитку України у Європейське співтовариство, підприємствам запропоновано переходити на формування організації обліку за міжнародними форматами, що має в результаті на кожній ділянці обліку відповідальну управлінську особу, залежно від паралелей функціонування підприємства і, як результат, формування фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Ключові слова: управління, звітність, міжнародні стандарти, облікова політика, аграрні підприємства, організація обліку.

Рассмотрены особенности формирования отчетности в условиях развития между-

народных стандартов, а также выявлена связь между процессом организации учета и формированием отчетности по международным стандартам. Исследование проведено с целью выявления связи между формированием отчетности в условиях развития международных стандартов финансовой отчетности и процессом организации учета предприятий. Установлено, что от направления учетной политики предприятия и регламентного регулирования организации учета руководителями будет зависеть формат отчетности, которую должно предоставлять пользователям предприятие. Обоснованы преимущества отчетности по международным стандартам – это понятность, достоверность, простота использования, что повлияет на своевременное выявление недостатков и их устранение руководителями предприятия, а также на привлечение иностранных инвесторов. Учитывая направленность развития Украины в Европейское сообщество, отечественным предприятиям предложено переходить на формирование организации учета по международным форматам, что имеет в результате на каждом участке учета ответственного управляющего, в зависимости от параллелей функционирования предприятия и, как результат, формирование финансовой отчетности по международным стандартам.

Ключевые слова: управление, отчетность, международные стандарты, учетная политика, аграрные предприятия, организация учета.

УДК 631.162:657.37:657.15:631.11

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-15>

Гоголь М.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Gogol Marina

Odessa I.I. Mechnikov National University

The peculiarities of reporting under the conditions of development of international standards are considered, as well as the connection between the processes of accounting organization and reporting under international standards is revealed. This study was conducted to identify the relationship between the formation of reporting in the development of international financial reporting standards and the process of organizing the accounting of enterprises. It is established that the direction of the accounting policy of the enterprise and the regulatory regulation of the organization of accounting by managers will depend on what reporting format the company should provide to users. The advantages of reporting in the international format are substantiated – it is clear, reliable, easy to use, which will affect the timely detection of shortcomings and their elimination by the heads of the enterprise, as well as to attract foreign investors. Accounting in the current environment can be just a passive data collector and exercise control over the preservation of funds in the system of expanded reproduction, provide information process of production intensification, rational use of all resources, strengthening the fight against mismanagement and waste, provide assistance in solving the problem of slowing down inflation and prevention of its chronic nature, to search for and mobilize reserves to increase production efficiency, accelerate economic development, but also to predict the prospects of the enterprise in market conditions, to be more efficient and more analytical. It is proposed taking into account the direction of Ukraine's development in the European community, enterprises to move to the formation of accounting in international formats, which results in a responsible manager for each area of accounting, depending on the parallels of the enterprise and as a result of financial reporting according to international standards. The transition to international financial reporting standards has significantly affected the normal functioning of domestic enterprises, on the one hand, improves the conditions for potential investors, as it creates the necessary framework conditions for transparency of reporting and accounting systems, and on the other hand forces managers to break outdated stereotypes on the new.

Key words: management, accounting, international standards, registration politics, agrarian enterprises, organization of account.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях існування українських підприємств виникають питання ще на початку їх створення стосовно спрямування на міжнародний розвиток. Більшість підприємств нашої країни і досі функціонують за призмою старої системи розвитку процесу організації обліку без планування, моделювання, ІТ-технологій тощо. Формування фінансової звітності є також питанням, залежним від організації обліку на підприємстві, а саме від виду діяльності,

форми обліку та вибраного ним плану рахунків бухгалтерського обліку. У наукових спільнотах теоретично вже давно рекомендовано поєднувати ці процеси за необхідності для активації діяльності підприємства загалом, але на практиці це питання залишається не досить розкритим і нині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління підприємством є процесом складним і багатофункціональним. Кожна ланка управління потребує безпосередньої участі керівника

підприємства у процесі формування та функціонування. Тому перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності значно вплинув на звичний спосіб функціонування вітчизняних підприємств. Це, з одного боку, покращує умови для потенційних інвесторів, оскільки створює необхідні рамкові умови щодо прозорості звітності та систем обліку, а з іншого – змушує управлінців ламати застарілі стереотипи та починати функціонувати по-новому.

Розкриттю цього питання присвячували свої праці такі науковці, як: І.В. Жолнер, Л.А. Суліменко, С.С. Стоянова-Коваль, І.О. Крюкова, Н.С. Морозюк тощо [1; 2; 3].

Законодавством України передбачено заходи щодо співробітництва Мінфіну з Радою міжнародних стандартів фінансової звітності щодо впровадження та регулювання міжнародних стандартів фінансової звітності. Одним з основних напрямів стратегії є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів.

На законодавчому рівні нашої країни визначено перелік тих підприємств, котрі мають обов'язково формувати свою фінансову звітність згідно з МСФЗ. Для більшості з них забезпечення сучасного міжнародного рівня звітності допоможе стабілізувати та розвинути свої можливості як на вітчизняному, так і на європейському економічному ринку. Крім того, використання МСФЗ зацікавить і ті підприємства, які не планують виходити на світовий ринок, бо надання інформації у цій звітності покращить ефективність управління підприємством.

Постановка завдання. Виявити та деталізувати деякі управлінські аспекти організації обліку та формування звітності в умовах дії міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи систему управління підприємством, неможливо упустити елемент організації обліку, адже від організаційної політики підприємства буде залежати структура поетапного розвитку бухгалтерського обліку на підприємстві: будуть визначатися відповідальні особи за ведення відповідних ділянок обліку, прописуватися грошові ліміти відповідних бухгалтерських операцій, існування резерву сумнівних боргів тощо.

В європейських країнах формування системи обліку завжди розпочинається із визначення саме процесу організації обліку. Відбувається процес планування основних етапів, форм документів, відповідальних працівників. Загалом у міжнародній практиці планування процесу обліку є обов'язковим елементом у системі реєстрації підприємства у державних органах країни. Без прописаної документально із роз'ясненнями і зазначенням відсотку відрахувань до бюджету організаційної облікової політики підприємство може отримати відмову у реєстрації.

У нашій країні багато підприємств, починаючи свою роботу, мають на меті не якісну організацію бізнесу, а одразу отримання максимального прибутку, пояснюючи це тим, що у найближчому майбутньому все буде виправлено і визначено організацію обліку на підприємстві. Такий підхід не завжди є правильним, бо відредагувати будь-який процес завжди складніше, ніж створювати маленькими кроками новий та економічно ефективний. Тому можна із впевненістю зазначити, що міжнародні стандарти обліку, у яких є рекомендації стосовно процесу організації обліку на сучасному підприємстві, є доцільними і необхідними для розвитку вітчизняних підприємств. Загалом керівники підприємств нашої країни вже розуміють, що весь процес організації обліку підприємства можна перекласти на плечі головного бухгалтера. І це є дуже великою помилкою, бо більшість бухгалтерів, котрі приходять на щойно створене підприємство, рідко мають міжнародний досвід ведення обліку. Тому необхідно керівнику підприємства мати відповідну стратегію розвитку підприємства і будувати концепцію організації обліку на відповідний період із фахівцями основних підрозділів підприємства, що дасть змогу розробити матрицю основних внутрішніх документів підприємства окремо для взаємодії кожного підрозділу із бухгалтерією підприємства. Чітка комунікація є запорукою якісної системи організації обліку на кожному підприємстві незалежно від його спеціалізації.

Огляд наукової літератури свідчить про те, що українські вчені тлумачать поняття «облікова політика» ширше, ніж це має місце в МСФЗ та НП(С)БО, П(С)БО, які розглядають облікову політику тільки на рівні суб'єкта господарювання, тоді як новий підхід передбачає розуміння облікової політики як інструмента державного регулювання бухгалтерського обліку.

У Міжнародному стандарті № 1 «Розкриття облікової політики» зазначається: «Керівництву слід вибирати і застосовувати облікову політику підприємства так, щоб фінансові звіти відповідали всім вимогам кожного відповідного Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку та Тлумаченню Постійного комітету з тлумачення». У цьому тексті суб'єктом облікової політики визначено керівництво підприємства, а об'єктом облікової політики виступає система бухгалтерського обліку підприємства. Облікова політика являє собою сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, вибраних підприємством для використання. Методи обліку різних активів і зобов'язань встановлено положеннями з бухгалтерського обліку, і підприємство повинно самостійно вирішити, які з них воно буде застосовувати. Якщо для будь-яких конкретних ситуацій способи ведення бухгалтерського обліку не встановлені, то підприємство може розробити їх самостійно.

Але сучасний напрям розвитку України у складі Європейського союзу вимагає від деяких підприємств вміння формування звітів відповідно до МСФЗ. Тому процес організації обліку насамперед потребує визначення керівником підприємства стратегії впровадження МСФЗ. Нині пропонується у більшості підприємств використовувати два підходи впровадження з формування звітів відповідно до МСФЗ. По-перше, конверсія – подвійне ведення обліку, за національними і міжнародними стандартами. По-друге, трансформація звітності – звітність, сформована за національними стандартами, коригується у кінці періоду відповідно до МСФЗ.

Для формування якісної, правдивої, достовірної, зрозумілої фінансової звітності (що дасть їй змогу стати зрозумілою керівникам, інвесторам, тощо) необхідним є чіткий поетапний період адаптації ведення бухгалтерського обліку та складання звітності відповідно до міжнародних стандартів. Враховуючи таку ситуацію, в нашій країні було редактовано Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», доповнено його окремою статтею 12-1 «Застосування міжнародних стандартів», відповідно до якої для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, якщо вони не суперечать цьому Закону та офіційно оприлюднені на веб-сайті центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики. Публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Підприємства, крім тих, що зазначені в частині другій цієї статті, самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності.

Відповідні доповнення були внесені і до Податкового кодексу України (п. 44.2), де зазначено, що платники податку, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, ведуть облік доходів і витрат та визначають об'єкт оподаткування з податку на прибуток за такими стандартами з урахуванням положень цього Кодексу.

Розглядаючи процес організації обліку за міжнародними стандартами, що відповідно буде формуватися на складанні бухгалтерської звітності згідно з міжнародними вимогами, не можна упустити моменту формування внутрішніх документів. У цьому разі основним таким документом можемо вважати Наказ про облікову політику.

Облікова політика може розглядатися з позиції двох рівнів – загальнонаціональної облікової

політики та облікової політики підприємства. Загальнонаціональна облікова політика складається із сукупності альтернативних принципів та правил, які виступають відправним моментом під час вибору облікових процедур та здійснення облікового процесу підприємством. У широкому розумінні загальнонаціональну облікову політику можна визначати як управління обліком. Підприємство самостійно визначає за погодженням із власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства. Облікова політика підприємства фіксується документом, у якому повинні враховуватися вимоги державного регулювання, методологічні засади бухгалтерського обліку та позиції суб'єктів підприємницької діяльності щодо їх дотримання. Якщо розглядати процес організації обліку чи формування облікової політики відносно міжнародних аспектів, то вона буде ґрунтуватися лише на принципах ринкової економіки та конкуренції.

На думку І.В. Жолнера [1], наказ про облікову політику за міжнародними стандартами може містити такі розділи, як:

- нормативи та методичні принципи бухгалтерського обліку;
- техніка бухгалтерського обліку;
- організація бухгалтерського обліку.

Аналізуючи структуру таких двох внутрішніх документів підприємства, можна зазначити, що вони обидва є інформаційно якісними, але за логічним розміщенням більш зручним, на мою думку, є перший документ.

Професор Л.А. Суліменко розглядає у своїх працях розпорядчий документ про облікову політику, складений відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, що має відображати такі розділи:

- загальні положення;
- організаційно-технічний розділ;
- методичний розділ [3].

Інтеграційні процеси, що відбуваються у нашій країні, приводять до поступової уніфікації документообігу в Україні. Якість бухгалтерського обліку може впливати на економічне функціонування підприємства.

Міжнародний бухгалтерський облік, на відміну від українського, протягом багатьох років обслуговував іншу господарську систему, а саме ринкову. Відомо, що в ринковій економіці діяльність підприємств спрямована на отримання прибутку та збагачення власників підприємств, тому і ведення бухгалтерського обліку здійснюється насамперед в інтересах власників підприємств [1, с. 47].

Підтримуючи думку професора Л.А. Суліменко, можемо зазначити, що основними складниками процесу формування облікової політики

та нормативно-правового забезпечення для більшості підприємств нашої країни є:

- базові аспекти розкриття інформації у фінансовій звітності (МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ», МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки, МСБО 10 «Події після дати балансу»);
- основні засоби (МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»);
- нематеріальні активи (МСБО 38 «Нематеріальні активи»);
- запаси (МСБО 2 «Запаси»);
- втрата вартості активів (МСБО 36 «Зменшення корисності активів»);
- іноземна валюта (МСБО 21 «Вплив зміни валютних курсів»);
- інвестиції та інші фінансові активи (МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття»);
- позики (МСБО 23 «Витрати на позики»);
- виплати персоналу та пенсійне забезпечення (МСБО 19 «Виплати працівникам», МСБО 26 «Облік та звітність за програмами пенсійного забезпечення»);
- оренда (МСБО 17 «Оренда»);
- забезпечення, непередбачені зобов'язання (МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»);
- доходи і витрати (МСБО 18 «Дохід»);
- консолідовані та окремі фінансові звіти (МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», МСБО 24 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін»);
- фінансова звітність (МСБО 1 «Подання фінансової звітності», МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів», МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність»);
- сільськогосподарська діяльність (МСБО 41 «Сільське господарство»).

Сьогодні в Україні основними важелями, що заважають використанню у більшості підприємств міжнародних стандартів фінансової звітності, є:

- замала кількість кваліфікованих спеціалістів;
- відсутність юридичної й організаційної прозорості діяльності самих керівників підприємств, їхня заангажованість;
- дорожняча автоматизації ведення звітності на аграрних підприємствах відповідно до міжнародних стандартів.

Українські підприємства виділяють три основні етапи організації обліку: методичний, технічний, організаційний. Вони між собою тісно пов'язані, кожний з них має певне призначення та притаманні лише йому процедури.

Так, на першому, методичному етапі організації бухгалтерського обліку здійснюється вибір

системи певних способів та прийомів, на яких базуються документування, інвентаризація, використання синтетичних та аналітичних рахунків, застосування методу подвійного запису, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання, бухгалтерський баланс та звітність. Тобто на цьому етапі здійснюється вибір конкретного застосування елементів методу бухгалтерського обліку.

Другий, технічний етап організації бухгалтерського обліку полягає у виборі способу обробки облікових даних за тією чи іншою технологією (у ручному чи комп'ютеризованому режимі); розробленні переліку облікових регістрів та їх форм за ручної обробки інформації, переліку комп'ютерних програм для обліку – за комп'ютеризованого обліку; встановленні порядку здійснення записів у регістрах і переносу даних у регістри, а також порядку надання інформації, отриманої в електронній обліковій системі.

Якщо під час першого та другого етапів здійснюється організація ведення облікових записів, то третій етап – організаційний – полягає в організації роботи облікового апарату, іншими словами – це організація бухгалтерської служби, яка всі ці роботи має виконувати.

Більшість підприємств України не бачать сенсу переходити самостійно на ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами і відповідно формувати звітність за ними, але, враховуючи напрям розвитку нашої країни, є потреба у здійсненні цього процесу, що дасть змогу покращити не лише процес організації обліку, а й діяльність підприємства загалом.

Передумовами переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності є:

- поступова інтеграція в європейський економічний простір;
- розширення вертикальних і горизонтальних господарських зв'язків, що привело до активізації самостійності суб'єктів господарювання, яким для прийняття рішень необхідна якісна інформація;
- активізація ролі грошей, що привела до збільшення потреби у кредитних коштів, для отримання яких банки вимагають від суб'єктів господарювання надання фінансових документів, які б дали змогу провести фінансовий аналіз підприємства швидко, якісно і доступно;
- стійка тенденція щодо збільшення кількості підприємств, які займаються міжнародним бізнесом;
- потреба в значних іноземних інвестиціях.

Тільки ті підприємства, котрі вчасно відреагують на зміни у економічному механізмі нашої країни, зможуть ефективно функціонувати, і в них не буде потреби швидко і кардинально змінювати систему обліку через небажання завчасно щось міняти, а зважені управлінські рішення є запорукою чіткого реорганізаційного процесу

налаштування обліку підприємства відповідно до міжнародних стандартів.

Висновки з проведеного дослідження.

Взаємодія системи управління із процесом організації обліку на підприємстві є однозначно необхідною і важливою. Тільки у разі знаходженні спільних для усіх ланок (паралелей) функціонування підприємства ланцюгів обліку у вигляді відповідних ділянок обліку може ефективно діяти підприємство загалом. Його ефективність у системі обліку передусім буде залежати від правильно організованої облікової політики, і якщо на підприємстві будуть відбуватися негативні фінансові події, то у разі звернення до відповідних керівників, котрі визначені відповідальними особами, можна буде простежити і виявити причини, наслідки та розробити алгоритм усунення отриманих збитків. Саме таку стратегію розвитку організації обліку ми спостерігаємо у європейських підприємствах, вона є рекомендованою і в міжнародних стандартах фінансової звітності. Отже, використання міжнародних стандартів фінансової звітності у процесі організації обліку є запорукою швидкого і якісного формування фінансової звітності підприємства, яка є основним інформаційним джерелом управлінського персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: Навчальний посібник. Київ: Лібра. 2012. 335 с.
2. Стоянова-Коваль С.С., Крюкова І.О., Морозук Н.С. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник. Одеса. 2016. 241 с.
3. Суліменко Л.А. Особливості формування облікової політики в умовах адаптації до міжнародних

стандартів фінансової звітності. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: *збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції* від 26 лютого 2015 р. м. Київ, 2015. С. 601–604.

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (в редакції від 16.11.2018 р.) / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 26.07. 2020).

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Верховна Рада України № 2755-17. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.07.2020).

REFERENCES:

1. Zholner I.V. (2012), Financial account on international and national standards: train aid, Lybra, Kyiv, Ukraine.
2. Stoyanova-Koval S.S, Kryukova I.O, Morozuk N.S (2016), Organization of accounting. Tutorial. Odessa, Ukraine.
3. Sylimenko L.A. (2015), «Features of forming of registration politics are in the conditions of adaptation to the international standards of the financial reporting», *Zbikka dopovidej na International nauk.-prakt. Konferentsii*, Development of record-keeping: theory, profession, intersubject copulas: collection of materials, Kyiv, Ukraine.
4. Law of Ukraine "On a record-keeping and financial reporting in Ukraine" from 16.07.1999 p. № 996-XIV [Online]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main> (Accessed 26 July 2020).
5. Internal revenue code of Ukraine from 02.12.2010 p. № 2755-VI, [Online]. Available at: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17 (Accessed 19 July 2020).

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, ЗВІТНОСТІ
Й АНАЛІЗУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИTHE ORGANIZATION OF ACCOUNTING, REPORTING
AND ANALYZE OF LABOUR AND ITS PAYMENT

УДК 657.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-18>**Левченко З.М.**к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія**Тютюнник С.В.**к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія**Єрмолаєва М.В.**к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського
обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія**Levchenko Zoia**

Poltava State Agrarian Academy

Tiutiunnyk Svitlana

Poltava State Agrarian Academy

Yermolaieva Maryna

Poltava State Agrarian Academy

У статті розглядаються особливості організації бухгалтерського обліку та аналізу праці та її оплати в сучасних умовах ведення господарської діяльності підприємствами України. Донині корінних змін у формах оплати праці не відбулося. Законодавство з праці не заперечує щодо використання інших, ніж тарифна, систем оплати праці. З метою спрощення обліку праці та її тарифікації запропонована для ширшого використання погодинна форма оплати праці. Ця форма має широке розповсюдження у світовій практиці організації трудових відносин і передбачає враховувати саме у розмірах погодинних ставок усі фактори, що диференціюють затрати праці, кваліфікацію працівників, умови праці, складність та унікальність виконуваних робіт, стимулювати наполегливість до виконання виробничого завдання. З метою раціонального використання праці облікових працівників та обліку праці на підприємстві пропонується створення системи організації бухгалтерського обліку та аналізу праці та її оплати і чіткий послідовний алгоритм дій. До системи включені операції щодо організації фінансової, податкової і статистичної звітності; організації аналізу праці та витрат на оплату праці в контексті ефективного використання трудових ресурсів підприємства та стимулювання працівників.

Ключові слова: праця, система організації бухгалтерського обліку оплати праці, звітність, аналіз, алгоритм.

В статье рассматриваются особенности организации бухгалтерского учета и анализа труда и его оплаты в современных условиях экономической деятельности предприятий Украины. До сегодняшних существенных изменений используемых форм оплаты труда не произошло. Трудовое законодательство не запрещает использование других, кроме тарифной, форм учета и оплаты труда. С целью упрощения учета труда и его тарификации предлагается для более широкого использования почасовая форма оплаты труда. Эта форма широко распространена в мировой практике организации трудовых отношений и предусматривает учет именно в размерах почасовых ставок всех факторов, которые дифференцируют затраты труда, квалификацию работников, условия труда, сложность и уникальность выполняемых работ, стимулирование выполнения производственных заданий. Для рационального использования труда учетных работников и учета труда и его платы на предприятии предлагается создать систему организации бухгалтерского учета и анализа труда и его оплаты с четким последовательным алгоритмом действий. Система включает также операции по организации финансовой, налоговой и статистической отчетности; организации анализа труда и затрат на его оплату в контексте эффективного использования рабочей силы предприятия и стимулирования работников.

Ключевые слова: труд, система организации бухгалтерского учета оплаты труда, отчетность, анализ, алгоритм.

The article considers the peculiarities of the organization of labor accounting and its payment. The legislation of Ukraine on labor and its payment determines the tariff system as the main one. There are two main forms of remuneration – piecework wages and hourly wages. Until now, the piecework form is used. Payment for work performed is made for physical units of products or types of work. The hourly form includes salaries and hourly rates. World experience in the organization of labor relations shows the complete dominance of the hourly form of labor accounting and its payment. In Ukraine, it is proposed to use the hourly form. Hourly rates should be differentiated according to the complexity, intensity, safety of work performed. This approach to the organization of labor will reduce the amount of accounting work on primary labor accounting and documentation. In order to rationally organize accounting, reporting and analysis of labor and its payment, a system of procedures is proposed, which are combined by a single algorithm of actions. Their sequence will allow accounting staff to systematize operations on the rational division of labor of the accounting process. The proposed algorithm contains the following stages. At the first stage, attention is focused on the organization of personnel accounting and control over the forms of labor relations. At the second stage the accounting of work according to the order accepted at the enterprise is organized. Primary labor accounting is concentrated in the places of work use and is carried out by persons responsible for the performance of work. Their competence also includes documentation of labor accounting and control over time. At the third stage, the accounting of labor results and payroll. The responsibilities of accounting staff also include making payments to employees for wages, implementation and control of withholding taxes, payments and other obligations of employees. The fourth stage includes the organization of preparation and submission of reports on labor and its payment. Reporting is classified into financial, tax and statistical. Each of the defined forms of reporting on labor and its payment is unique, has its own purpose and deadlines for preparation and submission. The last stage of the algorithm includes procedures for monitoring and analyzing the rational use of labor resources and the objectivity of labor costs.

Key words: work, system of organization of payroll accounting, reporting, analysis, algorithm.

Постановка проблеми. Людська праця є головним важелем ефективного економічного розвитку підприємства та дієвим інструментом функціонування його господарського механізму. Навіть за повної автоматизації людський чинник та праця є початком і кінцем виробничого процесу, управління, постачання, реалізації продукту, розвитку

матеріально-технічної бази та удосконалення технологічних процесів. Використання трудових ресурсів, поліпшення кваліфікації працівників, підвищення продуктивності праці залежать не лише від суспільно-економічної ситуації та законодавчого регулювання трудових відносин. Важливе місце в цій системі займає досконала організація

бухгалтерського обліку, звітності та аналізу праці та її оплати.

У сучасній економіці використання трудових ресурсів насамперед залежить від єдності суспільної потреби людини та підприємства у праці, можливості забезпечення достатнього рівня оплати праці та доходу працівника для відтворення власних фізіологічних, соціальних, освітніх, культурних потреб. Маючи роботу, людина намагається зберегти своє робоче місце, розвивати трудові відносини, підвищувати кваліфікаційний рівень, мати можливість кар'єрного росту, створити умови для забезпечення себе в старості чи убезпечити в разі втрати працездатності.

Основну роботу з обліку трудових відносин та використання трудових ресурсів, здійснення розрахунків з оплати праці виконують облікові підрозділи підприємства у взаємодії з кадровою службою. Організація бухгалтерського обліку праці покликана забезпечити вчасний, точний, відповідний до вимог законодавства облік розрахунків із працівниками по заробітній платі, звітність до державної фіскальної служби щодо сум нарахованих доходів працівникам та утриманих ПДФО і військового збору, до Пенсійного фонду щодо персоніфікованого обліку єдиного соціального внеску, аналіз використання трудових ресурсів для ефективного управління.

На цій ділянці облікової роботи дуже багато завдань, різноманітних ситуацій, всебічне охоплення яких потребує удосконалення системи організації бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Внаслідок соціальної та політичної значущості оплати праці в суспільстві питання обліку праці та її оплати є постійним об'єктом наукових досліджень та вивчення практичного досвіду українських підприємств. Провідні українські вчені-економісти та бухгалтери-практики, досліджуючи проблеми, пов'язані з організацією обліку праці та її оплати, насамперед надають увагу організації документування обліку праці, автоматизації обліку розрахунків за заробітною платою, обліку окремих виплат та оплаті невідпрацьованого часу, мінімізації та обмеженню використання готівки під час розрахунків із працівниками. Свідченням цього є наукові публікації у фахових виданнях України М.С. Пушкаря, Л.Г. Ловінської, С.Ф. Голова, Н.В. Шульги та інших.

Р.Е. Островерха досліджує теоретичні засади обліку праці і розглядає їх через призму економічного поняття «оплата праці» в контексті управління системою оплати праці та організації обліку заробітної плати [1, с. 286].

І.В. Саух надає увагу дослідженням системи документування трудових відносин і обліку праці та її оплати і наголошує на великому розмаїтті показників і форм документів, які існують і вико-

ристовуються для обліку праці. Вона наголошує на необхідності правильної організації оплати праці шляхом прийняття на підприємстві Положення про оплату праці [2, с. 311].

Н.І. Петренко та Л.О. Войчук насамперед пропонують роботи щодо формування системи оплати праці, зокрема розроблення тарифної системи, включати до складу робіт працівників бухгалтерії, окрім їхньої основної роботи [3, с. 1014]. На нашу думку, всі подібні роботи повинні бути проведені під час розроблення Положення про оплату праці на підприємстві та затвердження Колективним договором адміністрації і трудового колективу. В цій роботі повинні бути задіяні спеціалісти технологічних та фінансово-економічних служб, а не лише обліковці. Працівники бухгалтерського обліку є виконавцями, а також мають функцію контролю за дотриманням прав працівників та використанням фінансових і трудових ресурсів підприємства.

К.В. Ясько та М.М. Арехова поділяють організацію обліку розрахунків із заробітної плати на кілька взаємопов'язаних етапів, які стосуються організації документування обліку праці та їхньої облікової обробки [4, с. 1358].

Через значну кількість форм і видів оплати праці, що застосовуються в господарському механізмі суб'єктів господарювання, систематизувати облік праці та її оплати дуже складно. На цю процедуру впливають галузеві особливості, розмір підприємства, система оподаткування та звітності. Розмаїття трудових відносин, які виникають у разі виконання виробничих програм чи окремих робіт, теж впливає на організацію обліку праці. Такі питання потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті полягає в пошуку шляхів подолання неузгодженості різних форм обліку праці та її оплати і систематизації облікових, аналітичних і звітних процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці ведення бухгалтерського обліку та його організації розділ обліку розрахунків із працівниками за заробітною платою, витрат на оплату праці та звітності з праці завжди був найскладнішим. Для організації ефективного використання трудових ресурсів, економії фонду заробітної плати і водночас подолання соціальної напруженості в колективі необхідна раціональна система бухгалтерського обліку й аналізу праці та її оплати.

Вчені досі не зійшлися в думках щодо ідентичності понять «оплата праці» та «заробітна плата». Р.Е. Островерха вважає, що систему оплати праці можна розглядати як комплексне поняття, що на рівні практичного застосування містить види і форми заробітної плати [1, с. 285].

Закон України «Про оплату праці» в чинній редакції не містить визначення категорії «оплата праці» й ототожнює її з заробітною платою. Згідно

із Законом, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Сучасні економічні умови диктують підприємствам, а держава дає можливості самостійно будувати систему оплати праці, яка може ґрунтуватися на тарифній чи інших системах [5].

Але ґрунтовний аналіз чинного законодавства в Україні свідчить, що кардинальних змін у формах оплати праці не відбулося. Тарифна система є базовою, лише про неї йдеться в Законі України «Про оплату праці». Згідно із Законом, вона включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і професійні стандарти (кваліфікаційні характеристики) [5].

Як свідчить зарубіжний досвід організації трудових відносин, відрядна форма оплати праці практично не застосовується у країнах із розвинутою економікою. На нашу думку, доцільно запроваджувати в Україні інші системи оплати праці, ніж тарифна, які базувалися б на погодинній формі оплати праці для всього персоналу, незалежно від виду, складності, завантаженості, необхідної кваліфікації. Саме у розмірах погодинних ставок необхідно враховувати всі фактори, що диференціюють затрати праці, кваліфікацію працівників, умови праці, складність та унікальність виконуваних робіт, стимулювати наполегливість до виконання виробничого завдання. З погляду бухгалтерського обліку це значно спрощує первинний облік відпрацьованого часу, документування витрат праці, не завантажує облік зіставленням витрат праці та отриманої продукції чи обсягу виконаних робіт; дає можливість контролю праці і використання фонду робочого часу.

З метою організації бухгалтерського обліку та аналізу праці та її оплати пропонуємо створити систему об'єднаних у послідовний алгоритм певних операцій та дій, зобов'язаних раціонально згрупувати облікові роботи та працю облікових працівників.

Пропонована система організації бухгалтерського обліку праці та її оплати включає такі розділи, як: кадровий облік персоналу та трудових відносин; облік праці та його документування; облік заробітної плати та розрахунків із працівниками; звітність із праці та її оплати: фінансова, податкова та статистична; аналіз праці та витрат на оплату праці (рис. 1).

Перший розділ алгоритму дій з організації бухгалтерського обліку праці включає організацію кадрового обліку персоналу та трудових відносин. Складнощі в організації цієї роботи полягають в тому, що наявна нині практика обліку трудових відносин намагається дистанціюватися від досвіду ведення трудових книжок і офіційного працевлаштування, особливо в сільському господарстві, де

значна сезонність робіт і нерівномірна потреба в трудових ресурсах.

Проблему ведення трудових книжок та укладання офіційних трудових відносин держава намагається вирішувати шляхом введення електронних трудових книжок та їх загального реєстру. Працедавці зобов'язані укладати трудові угоди з працівниками залежно від виду робіт, їх тривалості, форми оплати. Законодавство пропонує значну варіативність форм трудових відносин, які передбачають не лише оплату трудової участі, а і так званий «соціальний пакет» – повне забезпечення соціальним страхуванням та персоналізований облік у Пенсійному фонді.

З метою організації кадрового обліку бухгалтерська служба повинна контролювати юридичний стан існування трудових відносин із працівниками, їх вид і форми; отримувати від кадрової служби повну інформацію про розмір посадового окладу (тарифної чи погодинної ставки), права на надбавки, заохочення, види і форми інших виплат; тривалість і термін відпустки; наявність пільг з оподаткування.

Другий розділ алгоритму дій з організації бухгалтерського обліку включає облік праці та її документування. Облік праці залежить від форми її оплати, але в будь-якому разі повинен базуватися на обліку робочого часу. Тривалість робочого часу визначена законодавчо і залежить від виду робіт, категорії працюючих, складності, напруженості праці та безпечності її умов.

Організація обліку праці при погодинній формі оплати праці передбачає облік відпрацьованого робочого часу та його документування у Табелі обліку робочого часу, який є єдиним первинним документом у цьому разі. При відрядній формі оплати праці об'єктами обліку є виконана робота, готова продукція, інші фізичні одиниці оцінки виконаної роботи та робочий час. Первинні документи повинні містити всю інформацію, необхідну для обліку та нарахування оплати праці. Види і форми цих документів залежать від галузевої належності підприємства. Використовуються спеціалізовані форми, можна самостійно розробляти форми первинних документів з урахуванням специфічних вимог конкретного підприємства. Головна умова – наявність всіх обов'язкових реквізитів первинного документа, передбачених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», таких як: назва документа (форми); дата складання; назва підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції [6].

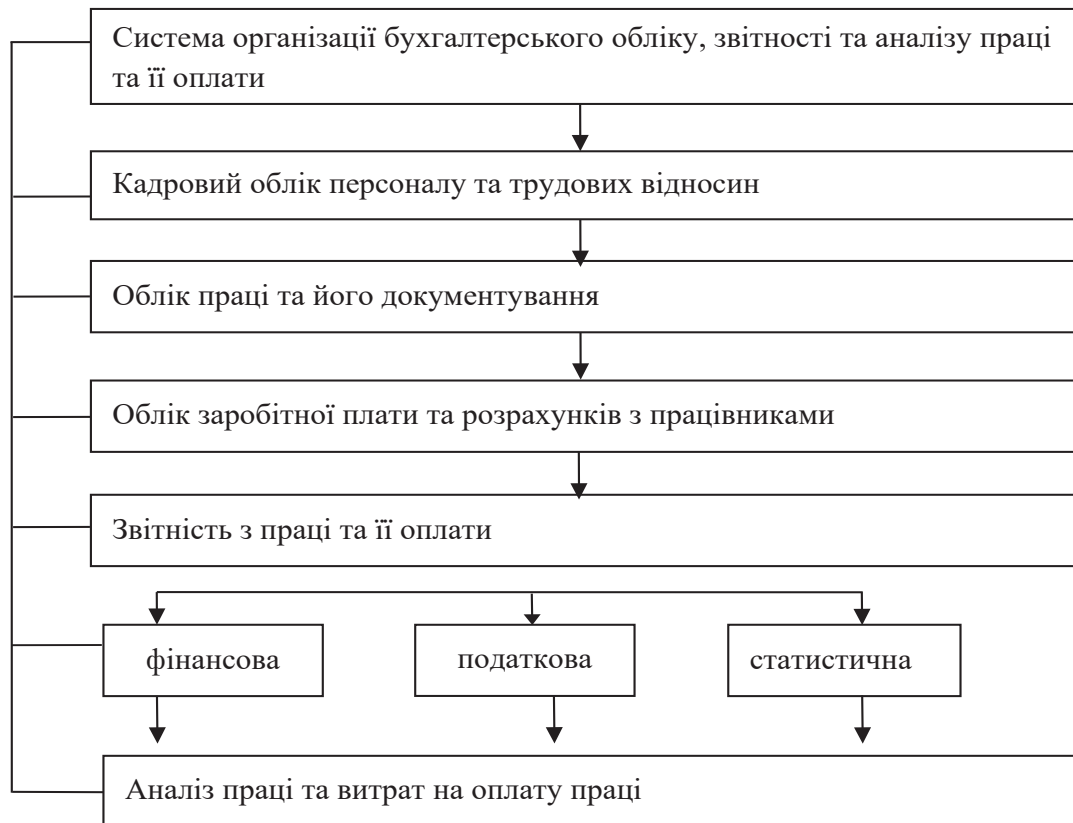


Рис. 1. Алгоритм операцій з обліку праці та її оплати

Під час запровадження погодинної оплати праці кількість документів з обліку відпрацьованого робочого часу значно скоротиться. З метою дотримання вимог законодавства про виплату заробітної плати два рази на місяць такі документи теж повинні враховувати можливість їх складання за першу та другу половину місяця.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку [6]. Тому третій розділ алгоритму – облік заробітної плати та розрахунків із працівниками – передбачає кілька операцій, які потребують організації праці облікових працівників: прийом і бухгалтерський контроль первинних документів; бухгалтерську обробку первинних документів: групування, таксування, контригування та запис до облікових регістрів. Групування документів здійснюється за двома напрямками: за кожним працівником та за видами виконаних робіт. При погодинній формі оплати праці це зробити значно легше – відсутнє зіставлення інформації з документами на оприбуткування продукції чи виконання робіт із метою контролю та нарахування заробітної плати за фізичними одиницями обліку праці при відрядній формі.

Із застосуванням програмних продуктів автоматизації бухгалтерського обліку облік праці взагалі стає простою функцією, що практично

пов'язана з введенням інформації до електронного середовища та контролем фактичних витрат праці згідно з первинними документами. Решта функцій бухгалтерської обробки здійснюється автоматично. Проведення розрахунків із працівниками за заробітною платою включає в себе операції з нарахування заробітної плати та інших заохочувальних чи компенсаційних виплат, допомоги по соціальному страхуванню; утримання з нарахуваної заробітної плати податків чи добровільних платежів і внесків.

Важливою організаційною процедурою є визначення типових кореспонденцій рахунків за обліковими операціями з обліку заробітної плати, які визначаються за зведеною інформацією: згідно з групуванням за кожним працівником для проведення розрахунків за заробітною платою; згідно з групуванням за видами робіт для обліку витрат на оплату праці як елемента операційних витрат.

Четвертий розділ загальної системи організації обліку праці дає змогу отримати інформацію про стан заборгованості у розрахунках за заробітною платою на підприємстві, форми оплати праці, порядок обліку та контролю відпрацьованого часу. Для отримання таких даних слід звернутися до бухгалтерської звітності. Насамперед необхідно проаналізувати дані річного фінансового звіту підприємства [7, с. 203].

У ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» загальна сума заборгованості підприємства перед

працівниками відображається у третьому розділі пасиву «Поточні зобов'язання і забезпечення» по статті 1630 «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці». Ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» містить інформацію щодо витрат підприємства на оплату праці (стаття 2505) та розміру відрахувань на соціальні заходи (стаття 2510). Слід зазначити, що ці дані наведені в контексті операційних витрат підприємства і не відображають суми нарахованої оплати праці за фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Звіт про рух грошових коштів ф. № 3 наводить інформацію про суми грошових коштів, витрачені підприємством на оплату праці за звітний і попередній роки по статті 3100. Це надає користувачу даних можливість проаналізувати зміни грошових витрат підприємства на оплату праці.

Слід зазначити, що фінансова звітність містить узагальнену інформацію щодо розрахунків підприємства з оплати праці. Більш детальні дані відображаються у податковій та статистичній звітності. Так, відповідно до ст. 162 Податкового кодексу України фізичні особи, які отримують доходи джерелами походження в Україні та за її межами є платниками податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Крім заробітної плати, податком обкладаються інші види доходів, визначені п. 164 ПКУ. Відповідальність за утримання і перерахування ПДФО несе роботодавець або податковий агент. В окремих випадках відповідальність за сплату податку несе особа, яка отримала дохід в іншій формі, ніж заробітна плата [8].

Роботодавець зобов'язаний своєчасно надати Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку ф. № 1-ДФ. Податковий розрахунок подається щоквартально незалежно від факту виплати або невиплати заробітної плати або інших видів доходів. Зміст і форма Податкового розрахунку затверджені Наказом МФУ від 13.01.2015 р. № 4. У Податковому розрахунку наводиться інформація про суму доходу, нарахованого кожному працівнику у звітному періоді, його ознаки, сума виплаченого доходу, сума нарахованого та перерахованого податку [9]. На відміну від фінансової звітності, інформація, відображена у Податковому розрахунку, детальніше відображає стан розрахунків з оплати праці на підприємстві.

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8.07.2010 р. № 2464-IV роботодавець зобов'язаний здійснити нарахування Єдиного соціального внеску на фонд заробітної плати за чинними ставками [10]. Щомісячно він подає Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих

осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів та зборів [11].

Загалом бухгалтерська звітність щодо розрахунків з оплати праці містить знеособлену інформацію і надає узагальнену характеристику відносин роботодавців та персоналу.

Інформація про розрахунки з оплати праці наводиться у таких формах статистичної звітності [12]: ф. № 1-ПВ (місячна) «Звіт з праці», ф. № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці» (з 1 січня 2021 р. наказами Державної служби статистики України № 179 та № 178 від 17.06.2020 р. затверджені нові форми державного статистичного спостереження № 1-ПВ (місячна) «Звіт з праці» та № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»); ф. № 1-РС (один раз на чотири роки) «Звіт про витрати на утримання робочої сили» (у 2020 р. статистичні спостереження за цією формою не проводяться); ф. 7-ПВ (один раз на чотири роки) «Звіт про заробітну плату за професіями окремих працівників» (буде подаватися з 1 січня 2021 р. відповідно до наказу Державної служби статистики України № 183 від 17.06.2020 р.); ф. № 50-сг «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

П'ятий розділ системи організації бухгалтерського обліку, звітності та аналізу праці та її оплати, що стосується організації аналізу розрахунків з оплати праці, на сучасному етапі господарювання набуває особливої актуальності. Відповідні дослідження передбачають здійснення постійного контролю за напрямками використання фонду оплати праці, пошук резервів економії коштів у результаті підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції.

Аналітичні дослідження щодо розрахунків з оплати праці здійснюються за такими напрямками, як:

- аналіз динаміки та структури фонду оплати праці;
- оцінка розміру та динаміки середньої заробітної плати працівників окремих професій та категорій;
- встановлення взаємозв'язків, виявлення та розрахунок впливу факторів на зміну середньої заробітної плати та фонду оплати праці;
- розрахунок темпів зростання й приросту середньої заробітної плати та їх співвідношення із темпами зростання рівня продуктивності праці;
- дослідження впливу ефективності застосування систем преміювання на рівень продуктивності праці;
- виявлення резервів та розроблення проєктів управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання фонду оплати праці.

О.Ю. Шоляк пропонує під час проведення економічного аналізу розрахунків з оплати праці використовувати такі прийоми [13, с. 159–160]:

1. Розрахунково-аналітичні (прийом порівняння; абсолютні, відносні та середні величини; ряди динаміки; індексний спосіб; групування; балансове узагальнення; прийоми графічного та табличного відображення даних).

2. Евристичні (анкетування та інтерв'ю під час аналізу ефективності використання людського капіталу, а саме для визначення рівня вмотивованості працівників, та інші евристичні методи для прогнозування найоптимальніших заходів із підвищення ефективності використання людського капіталу).

3. Економіко-математичні.

4. Специфічні методи аналізу виплат працівникам (оцінка ефективності використання людського капіталу. Людський капітал не відокремлений від свого носія – людини. Тому існує зв'язок між психологічним станом особи та рівнем віддачі її особистого людського капіталу. Таким чином, у певному розумінні аналітик, який здійснює аналіз ефективності використання людського капіталу підприємства, повинен бути психологом. Знати відповідні закони та закономірності психології, вміти проводити оцінку «Психологічного клімату» підприємства).

До основних показників, які розраховують під час аналізу розрахунків з оплати праці, відносять: рівень і динаміку середньомісячної та середньорічної заробітної плати, динаміку і структуру фонду оплати праці. Також аналіз витрат на оплату праці передбачає визначення абсолютної та відносної зміни фонду оплати праці; розрахунок впливу факторів на зміну середньої заробітної плати та фонду оплати праці; дослідження тенденцій зміни середньої заробітної плати працівників за категоріями, професіями, структурними підрозділами та галузями виробництва.

На зміну фонду оплати праці впливають такі фактори, як: чисельність працюючих; середня оплата праці працівників; структура та кількість продукції; рівень прямої оплати одиниці продукції (через трудомісткість одиниці продукції та середньогодинної оплати); зміна рівня оплати праці за тарифними ставками та зміна інших видів доплат; доплати за понадурочний час; оплата цілоденних та внутрішньозмінних простоїв та інші.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження організації бухгалтерського обліку, звітності та аналізу праці та її оплати дають підстави стверджувати, що ці питання внаслідок їх соціального значення мають отримати рішення не лише на підприємницькому рівні, а й у державному масштабі. Це стосується питань зайнятості населення, офіційного працевлаштування на постійній основі, укладання трудових договорів, вибору форм оплати праці. З метою уніфікації системи оплати праці пропонується ширше використовувати погодинну форму обліку праці, розробляти погодинні ставки оплати праці з урахуванням всіх фактори,

що диференціюють затрати праці, кваліфікації працівників, умови праці, складнощі та унікальності виконуваних робіт, стимулювання наполегливості до виконання виробничого завдання.

Для раціоналізації організації бухгалтерського обліку, звітності й аналізу праці та її оплати запропонована система взаємоузгоджених дій, яка узагальнена в алгоритм операцій у певній послідовності, що дозволить вирішити низку питань щодо удосконалення обліку праці, трудових відносин, оплати праці, розрахунків із працівниками за заробітною платою, звітності та аналізу ефективності використання трудових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Островерха Р.Е. Теоретичні засади удосконалення організації обліку заробітної плати. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 284–291. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_41 (дата звернення: 16.08.2020).
2. Саух І.В. Документальне забезпечення розрахунків з оплати праці. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць*. 2011. Випуск 1(19). С. 311–319. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/43306/40051> (дата звернення: 16.08.2020).
3. Петренко Н.І., Войчак Л.О. Удосконалення організації обліку заробітної плати та величина мінімальної заробітної плати. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Електронне наукове фахове видання. 2017. Випуск 20. С. 1010–1015. URL: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017/28-vipusk-20gruden-2017-r/3687-petrenko-n-i-vojchak-l-o-udoskonalennya-organizatsiji-obliku-zarobitnoji-plati-ta-velichina-minimalnoji-zarobitnoji-plati> (дата звернення: 16.08.2020).
4. Ясько К.В., Арехова М.М. Облік і контроль розрахунків з оплати праці на підприємстві. *Молодий вчений*. 2017. № 11 (51). С. 1358–1361. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_11_325 (дата звернення: 15.08.2020).
5. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 15.08.2020).
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 15.08.2020).
7. Ермолаєва М.В., Скиданенко Ю.Д., Трушина А.Ю. Річний фінансовий звіт підприємства: вплив міжнародних стандартів на його зміст і форму. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. № 185. С. 200–215.
8. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 13.08.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 17.08.2020).

9. Порядок заповнення і подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку: затв. Наказом МФУ від 13 січня 2015 р. № 4. URL: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-formi-Podatkovogo-rozrachunku-sum-dokhodu-narakhovanogo-splachenogo-na-korist-fizichnix-osib-i-sum-utrimanog> (дата звернення: 17.08.2020).

10. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI. Дата оновлення: 08.08.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення: 17.08.2020).

11. Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: наказ МФУ від 14 квітня 2015 р. № 435. Дата оновлення: 15 травня 2018 р. № 511. URL: <https://docs.dtki.ua/doc/z0460-15> (дата звернення: 17.08.2020).

12. Нормативні та нормативно-правові акти Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.08.2020).

13. Шоляк О.Ю. Методика проведення економічного аналізу виплат працівникам. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. С. 157–164.

REFERENCES:

1. Ostroverkha R.E. (2014) Teoretychni zasady udoskonalennia orhanizatsii obliku zarobitnoi platy [Theoretical foundations of improvement organization payroll]. *Journal of Lviv Polytechnic National University. Management and Entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and problems of development*, vol. 797, pp. 284–291. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_41 (accessed 16 August 2020).

2. Saukh I.V. (2011) Dokumentalne zabezpechenia rozrakhunkiv z opłaty pratsi [Documentary support of payroll settlements]. *Problems of Theory and Methodology of Accounting, Control and Analysis: international collection of scientific works*, vol. 1(19), pp. 311–319. Available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/43306/40051> (accessed 16 August 2020).

3. Petrenko N.I., Voichak L.O. (2017) Udoshkonalennia orhanizatsii obliku zarobitnoi platy ta velychyna minimalnoi zarobitnoi platy [Improving the organization of wage accounting and the size of the minimum wage]. *Global and National Problems of Economy*, vol. 20, pp. 1010–1015. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017/28-vipusk-20gruden-2017-r/3687-petrenko-n-i-voichak-l-o-udoshkonalennia-organizatsiji>

obliku-zarobitnoi-plati-ta-velichina-minimalnoi-zarobitnoi-plati (a accessed 16 August 2020).

4. Yasko K.V., Arieikhova M.M. (2017) Oblik i kontrol rozrakhunkiv z opłaty pratsi na pidpriemstvi [Accounting and control of loan calculation on enterprise]. *Young Scientist*, vol. 11(51), p. 1358–1361. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_11_325 (accessed 15 August 2020).

5. Pro opłatu pratsi: Zakon Ukrainy vid 24.03. 1995 № 108/95-BP. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text>

6. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 № 996-XIV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (accessed 15 August 2020).

7. Yermolaieva M.V., Skydanenko Yu.D., Trushyna A.Yu. (2017) Richnyi finansovy zvit pidpriemstva: vplyv mizhnarodnykh standartiv na yoho zmist i formu [The annual financial report of the enterprise: the impact of international standards in its content and form]. *Bulletin of the Petro Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture*, vol. 185, pp. 200–215.

8. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 r. № 2755-VI. Data onovlennia: 13.08.2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (accessed 17 August 2020).

9. Poriadok zapovnennia i podannia podatkovymi ahentami Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) na koryst fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku: zatv. Nakazom MFU vid 13 sichnia 2015 r. № 4. Available at: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-formi-Podatkovogo-rozrachunku-sum-dokhodu-narakhovanogo-splachenogo-na-korist-fizichnix-osib-i-sum-utrimanog> (accessed 17 August 2020).

10. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 8 lypnia 2010 r. № 2464-VI. Data onovlennia: 08.08.2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (accessed 17 August 2020).

11. Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia ta podannia strakhuvannykamy zvituv shchodo sum narakhovanoho yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: nakaz MFU vid 14 kvitnia 2015 r. № 435. Data onovlennia: 15 travnia 2018 r. № 511. Available at: <https://docs.dtki.ua/doc/z0460-15> (accessed 17 August 2020).

12. Normatyvni ta normatyvno-pravovi akty Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 18 August 2020).

13. Sholiak O.Yu. (2009) Metodyka provedennia ekonomichnogo analizu vyplat pratsivnykam [Methods of conducting economic analysis of employee benefits]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, vol. 6, pp. 157–164.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРЕМСТВА: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

ANALYSIS OF FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE: METHODICAL AND PRACTICAL ASPECTS

У статті визначено роль аналізу основних засобів та особливості його методики. Висвітлено основні завдання аналізу основних засобів. Охарактеризовано такі напрями аналізу основних засобів, як: забезпеченість, склад, динаміка та структура, технічний стан, використання та експлуатація. Висвітлено основні показники, що можуть розраховуватися у процесі аналізу, порядок їх розрахунку та фактори, що на них можуть впливати. Наведено поняття зносу основних засобів та його види. Обґрунтована необхідність інтеграційної оцінки рівня зношеності основних засобів підприємств, яка би враховувала зміну основних показників їх експлуатації протягом терміну служби. Розкрито узагальнюючий метод оцінювання рівня зношення основних виробничих засобів, за яким виокремлюють два його види: нормальний (припустимий) та катастрофічний. Розкрито комплекс заходів із покращення використання основних засобів на підприємстві, а саме збільшення екстенсивного завантаження та підвищення інтенсивного навантаження. Аналіз проведено на прикладі сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: аналіз основних засобів, знос основних засобів, фондовіддача, фондоємність, ефективне використання основних засобів.

В статье определена роль анализа основных средств и особенности его методики. Освещены основные задачи анализа основных средств. Охарактеризованы такие направления анализа основных средств, как: обеспеченность, состав, динамика и структура, техническое состояние, использование и эксплуатация. Освещены основные показатели, которые могут рассчитываться в ходе анализа, порядок их расчета и факторы, которые на них могут влиять. Представлены понятия износа основных средств и его виды. Обоснована необходимость интеграционной оценки уровня изношенности основных средств предприятий, которая бы учитывала изменение основных показателей их эксплуатации в течение срока службы. Раскрыт обобщающий метод оценки уровня износа основных производственных средств, по которому выделяют два его вида: нормальный (допустимый) и катастрофический. Раскрыт комплекс мероприятий по улучшению использования основных средств, а именно увеличение экстенсивной загрузки и повышение интенсивной нагрузки. Анализ проведен на примере сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: анализ основных средств, износ основных средств, фондоотдача, фондоемкость, эффективное использование основных средств.

УДК: 338.32

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct46-19>

Мулик Т.О.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри
аналізу та статистики
Вінницький національний
аграрний університет

Mulyk Tetiana

Vinnitsia National Agrarian University

The article identifies the role of fixed assets analysis and features of its methodology. The main tasks of the analysis of fixed assets are highlighted. The following areas of analysis of fixed assets are described as: security, composition, dynamics and structure, technical condition, use and operation. The main indicators that can be calculated during the analysis, the order of their calculation and the factors that may affect them are highlighted. The concept of depreciation of fixed assets and its types are presented. The necessity of integration assessment of the level of depreciation of fixed assets of enterprises, which would take into account the change of the main indicators of their operation during the service life, is substantiated. A generalizing method of estimating the level of depreciation of fixed assets is revealed, according to which two types are distinguished: normal (permissible) and catastrophic. It is determined that in the economic literature there are different methods for conducting analytical assessment of fixed assets. It is emphasized that in practice it is necessary to apply an individual approach, taking into account the production and technological features of the enterprise. Clearly, it is necessary to look for ways to improve the use of fixed assets, which can be done through the implementation of measures of extensive and intensive workload. Thus, it is necessary to optimize the structure of production equipment, which provides for the elimination of problem areas by: raising the professional qualification level of employees; improvement of technological processes; application of progressive forms in production and labor. Such areas will not only increase the efficiency of fixed assets, but also ensure the success of economic activity of the enterprise as a whole. The analysis was conducted on the example of an agricultural enterprise, where the composition and structure of fixed assets of the enterprise, their technical condition, efficiency of use are investigated. It is determined that the company has the following types of fixed assets: land; houses; machines and equipment; vehicles; tools, devices, inventory and other non-current tangible assets; the enterprise is dominated by the receipt of fixed assets rather than disposal; the technical condition of fixed assets at the enterprise is deteriorating; the efficiency of fixed assets decreases.

Key words: analysis of fixed assets, depreciation of fixed assets, capital efficiency, capital intensity, efficient use of fixed assets.

Постановка проблеми. В умовах сучасного виробництва подальший його розвиток та ефективність залежить від забезпеченості господарюючого суб'єкта основними засобами. За таких умов необхідно постійно проводити їх аналітичну оцінку. Здійснення аналізу основних засобів відіграє надзвичайно важливу роль в оцінці діяльності підприємства загалом. Від ефективності та інтенсивності експлуатації та використання основних засобів залежить прибутковість вкладеного капіталу та позитивний фінансовий результат господарюючого суб'єкта. Аналіз літературних джерел

свідчить, що науковці використовують різні методи та показники для виявлення загальної тенденції. Тому виникає необхідність оцінки методичних підходів аналізу основних засобів та виявлення найбільш оптимальної методики, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні та організаційні аспекти аналізу основних засобів підприємства висвітлено у працях науковців: М.Д. Білика, В.Т. Долі, Є.В. Мниха, М.Я. Коробова, Т.С. Новашиної, Г.В. Савицької, Г.В. Шадріна, Г.О. Швиданенка,

А.Д. Шеремета, В.К. Савчука, І.Д. Лазаришиної, Т.О. Мулик та інших. Проте методичним підходам, що сприяють дослідженню більш оптимальної методики аналізу основних засобів підприємства, приділено не досить уваги.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних підходів аналізу основних засобів підприємства та напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі управління основними засобами важливу роль відіграє аналіз. Аналіз – найширше поняття, яке лежить в основі будь-якого пізнання явищ природи і суспільства, а способи аналізу – основа дослідження змісту, сутності, будови, зміни й розвитку економічних, політичних, соціальних, природних та інших явищ і процесів. Він є частиною будь-якого науково-практичного пошуку у поясненні та розв'язанні наявних невідповідностей і проблем [1].

Вважаємо, що здійснення аналізу основних засобів та його методика має врахувати низку положень (рис. 1).

Перед аналізом основних засобів постають такі завдання, як: оцінка забезпеченості підприємства основними засобами; визначення складу та структури основних засобів, ступеня їх оновлення та вибуття; аналіз технічного стану основних засобів; визначення рівня фондовіддачі, її динаміки, вивчення впливу зміни розміру основних засобів і фондовіддачі на обсяг робіт; виявлення резервів підвищення фондовіддачі, поліпшення

використання техніки; визначення шляхів зниження витрат на утримання та експлуатацію машин і механізмів; оцінка виявлених резервів і розроблення заходів щодо поліпшення використання активної частини основних засобів [2].

Аналітична оцінка основних засобів розпочинається, як правило, з визначення забезпеченості ними. Для цього вивчають, чи можуть вони належним чином обслуговувати процес виробництва та сферу управління, чи достатньо їх на підприємстві, яка динаміка, структура, технічний стан, наскільки вони ефективно чи неефективно використовуються тощо.

Забезпеченість основними засобами характеризують такі показники, як: фондоозброєність та технічна озброєність праці; наявність, склад та відповідність фактичного парку обладнання необхідному для виконання виробничої програми і договірних зобов'язань. Фондоозброєність розраховується як відношення середньої вартості виробничих основних фондів основного виду діяльності до кількості робітників у найбільшу зміну або до їх середньоспискової чисельності. Технічна озброєність праці розраховується як відношення середньої вартості активної частини виробничих основних засобів до числа робітників у найбільшу зміну або до їх середньоспискової чисельності. Аналіз фактичних показників зводиться до порівняння з плановими і фактичними за попередній період, визначення рівня виконання плану, тенденцій і темпів його зміни [3].

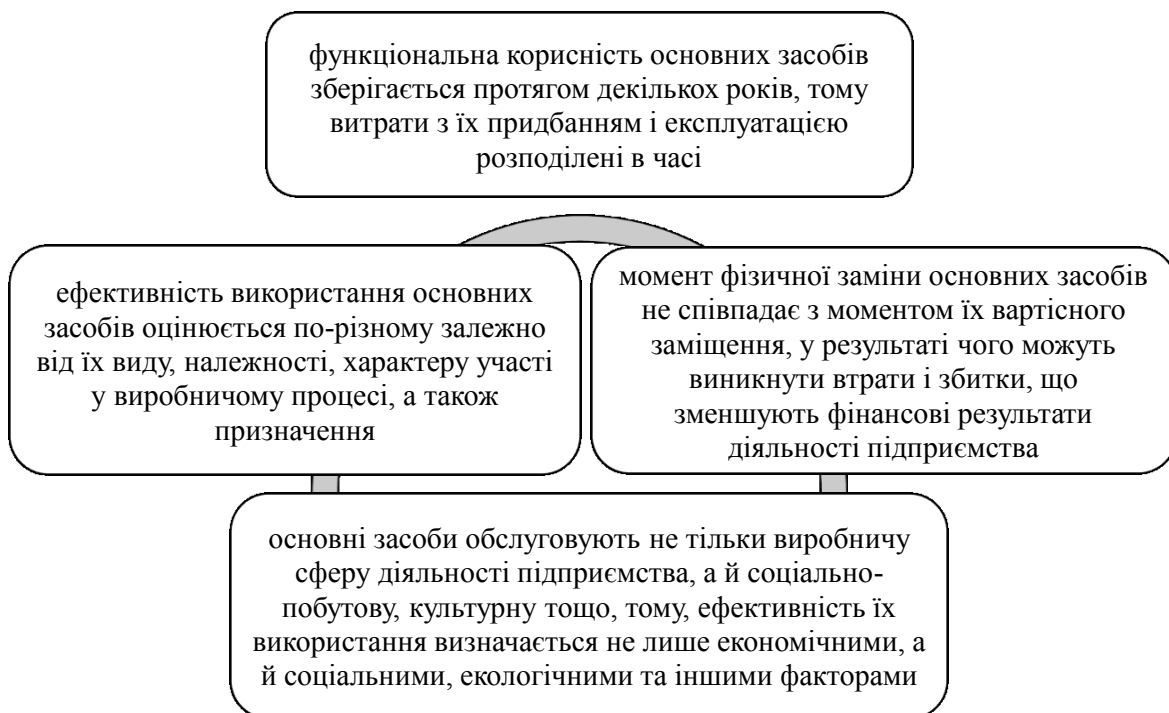


Рис. 1. Положення для здійснення аналізу основних засобів

Джерело: [2]

У процесі аналізу основних засобів серйозну увагу приділяють показникам їхньої структури. Для цього спочатку оцінюють потужність обладнання і те, чи воно відповідає профілю підприємства. Потрібно зазначити, що експлуатація основних засобів впливає на поліпшення всіх його показників: зменшення собівартості, ріст продуктивності праці та фондівіддачі, економію капітальних вкладень, збільшення виробництва продукції тощо.

Оцінюють їх вартість та зміни, що відбулися за різні періоди. Порівнюють їх зміни із динамікою вартості продукції чи обсягів виробництва. Кінцевий показник мусить мати значно вищі темпи росту відносно основних засобів. Проте економічні труднощі, що властиві нашій країні, можуть засвідчувати інші тенденції.

Проводячи аналіз основних засобів, їх необхідно розділяти на активні й пасивні та обчислювати питому вагу кожного виду. Потрібно ретельно оцінити, які тенденції у співвідношеннях цих видів. Поряд з цим слід не забувати, що постійне зростання питомої ваги активних засобів – нагальна ціль будь-кого підприємства.

У процесі аналізу доцільно також звернути увагу на те, яка частина основних засобів віддана або взята в оренду, яку земельну площу має підприємство та як її використовує.

Аналізуючи стан основних засобів, розраховують коефіцієнт зносу основних засобів та вивчають його динаміку за певні періоди. Також розраховують та досліджують коефіцієнти вибуття, оновлення основних засобів тощо. Зменшення цих показників вказує на важливі проблеми з поновленням основних засобів на підприємствах, зокрема нестачу коштів на фінансування цих потреб. До того ж, зношені основні засоби зумовлюють застосування несучасних технологічних

процесів, чим підтримують ріст неконкурентноздатності продукції, що виробляється на підприємстві. Наявність засобів праці вивчається на початок та кінець звітної періоду за відповідними даними першого розділу звіту форми № 2-ОЗ ІНВ (річна) «Звіт про наявність і рух необоротних активів, амортизацію та капітальні інвестиції» [4].

Проведемо аналіз складу та структури основних засобів на прикладі сільськогосподарського підприємства – ФГ «Україна» (табл. 1).

Оцінюючи дані, що наведені в таблиці, можна сказати, що протягом досліджуваного періоду відбулися зміни в складі та структурі основних засобів підприємства.

Так, вартість основних засобів за досліджуваний період зросла на підприємстві на 39 194 тис. грн. Підприємство має в наявності такі види основних засобів: земельні ділянки; будинки; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар та інші необоротні матеріальні активи. Вартість будинків зросла на кінець звітної періоду на 25 709 тис. грн., в питомій вазі їхня частка також збільшилась на 15,5%; машини та обладнання зросли на 17 439 тис. грн., а їхня частка збільшилась на 5,2%, транспортні засоби зменшилися на 4078 тис. грн., питома вага зменшилась на 19,9%, інструменти, прилади, інвентар – на 208 тис. грн., в питомій вазі їхня частка зменшилась на 0,3%, інші необоротні матеріальні активи – зросли на 28 тис. грн.

Зміна обсягу та структури основних засобів, зумовлена насамперед їхнім рухом – надходженням та вибуттям. Проведемо аналіз руху основних засобів в ФГ «Україна» за 2017–2019 роки.

Дані таблиці 2 показують, що в 2017 році рух відбувався майже по всіх видах основних засобів, крім будинків.

Таблиця 1

Аналіз складу та структури основних засобів у ФГ «Україна», 2017–2019 р.

№ п/п	Найменування групи основних засобів	Абсолютні величини, тис. грн			Питома вага, %			Відхилення (+,-)	
		2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	в абсолютних величинах, тис.грн	у питомій вазі, %
1	Земельні ділянки	1208	1208	1362	1,8	1,4	1,3	154	-0,5
2	Будинки	15768	21539	41477	23,3	25,8	38,8	25709	15,5
3	Машини та обладнання	20484	35589	37923	30,3	42,5	35,5	17439	5,2
4	Транспортні засоби	29617	24830	25539	43,8	29,7	23,9	-4078	-19,9
5	Інструменти, прилади, інвентар	505	444	447	0,7	0,5	0,4	-58	-0,3
6	Інші необоротні матеріальні активи	2	33	30	0,0	0,0	0,0	28	0,0
Разом		67584	83646	106778	100,0	100,0	100,0	39194	*

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

Аналіз руху основних засобів в ФГ «Україна» в 2017–2019 р., тис. грн.

№ п/п	Найменування групи основних засобів	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік		Нараховна амортизація за рік	Залишок на кінець року	
		Первісна (переоцінена) вартість	знос		Первісна (переоцінена) вартість	знос		Первісна (переоцінена) вартість	знос
2017 р.									
1	Земельні ділянки	1208	–	–	–	–	–	1208	–
2	Будинки	19801	2991	15	–	–	1057	19816	4048
3	Машини та обладнання	33443	8441	3842	7274	456	1542	30011	9527
4	Транспортні засоби	34546	8752	14514	833	62	9920	48227	18610
5	Інструменти, прилади, інвентар	831	264	14	–		76	845	340
6	Інші матеріальні активи	507	483	19	–	–	41	526	524
Разом		90336	20931	18404	8107	518	12636	100633	33049
2018 р.									
1	Земельні ділянки	1208	–	–	–	–	–	1208	–
2	Будинки	19816	4048	6835	–		1064	26651	5112
3	Машини та обладнання	30011	9527	18138	264	22	2791	47885	12296
4	Транспортні засоби	48227	18610	6367	3165	1958	9947	51429	26599
5	Інструменти, прилади, інвентар	845	340	14	–	–	75	859	415
6	Інші матеріальні активи	526	524	52	–	–	21	578	545
Разом		100633	33049	31406	3429	1980	13898	128610	44967
2019 р.									
1	Земельні ділянки	1208	–	154	–	–		1362	–
2	Будинки	26651	5112	21334	–	–	1396	47985	6508
3	Машини та обладнання	47885	12296	15882	9715	5	3838	54052	16129
4	Транспортні засоби	51429	26599	12221	43	42	11511	63607	38068
5	Інструменти, прилади, інвентар	859	415	85	–	–	82	944	497
6	Інші матеріальні активи	578	545	8	–	–	11	586	556
Разом		128610	44967	49684	9758	47	16838	168536	61758

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

Переважає надходження основних засобів господарюючого суб'єкта над вибуттям. Так, сума надходження за рік становить – 18 404 грн., сума вибуття (за первісною вартістю) – 8107 тис. грн. У 2018 р. склад основних засобів залишився такий же. Рух спостерігається по всіх видах основних засобів.

Переважає також надходження основних засобів на підприємстві над вибуттям. У 2019 році характерна ситуація, аналогічна попереднім рокам. Відбувся рух за всіма видами основних засобів. Надійшло основних засобів на підприємство – 49 684 тис. грн., вибуло – 9758 тис. грн. Найбільше надійшло на підприємство транспортних засобів.

На рис. 2 наведено також динаміку змін первісної вартості та зносу (кінець року) в ФГ «Україна» за 2017–2019 р.

Отже, на прикладі цього господарюючого суб'єкта, характеризуючи рух основних засобів,

можна зробити позитивний висновок по підприємству, тобто є тенденції до розширення виробництва і розгортання виробничих потужностей.

Оцінивши рух та будову основних засобів, потрібно дослідити їхній технічний стан, оскільки від нього залежить ріст виробництва продукції підприємства.

При цьому можна обчислювати: коефіцієнт зносу, придатності, вибуття, оновлення.

Розпізнають два різновиди зносу – фізичний та моральний. Кожен із них має ще два підвиди.

Під фізичним зносом основних засобів розуміють поступову втрату основними фондами власних первісних техніко-експлуатаційних якостей, своєї споживчої вартості, що викликає зменшення їхньої реальної вартості, тобто з'являється економічний знос. Фізичний знос будь-яких основних засобів можна розглядати з позицій можливості

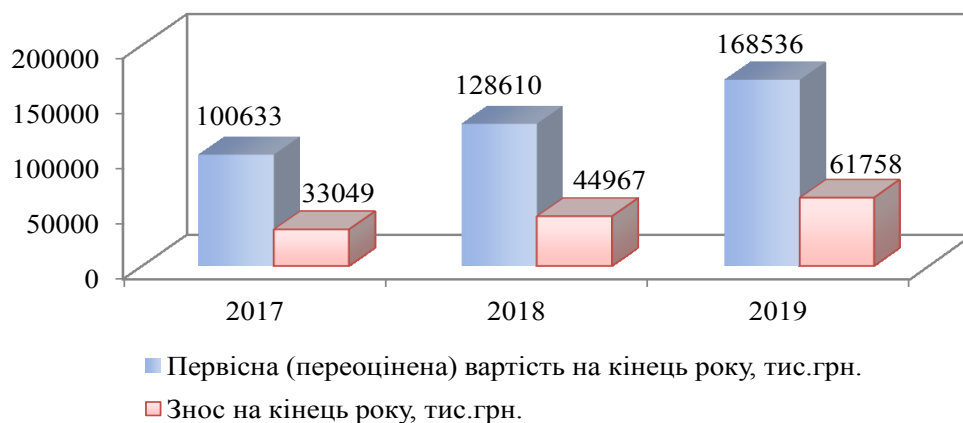


Рис. 2. Динаміка змін первісної вартості та зносу (кінець року) в ФГ «Україна» за 2017–2019 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

або неможливості їх відновлення шляхом проведення ремонтів до моменту повного фізичного зношення. Тобто з цих позицій фізичний знос можна розглядати як такий, що може бути усунений (тимчасовий), та такий, що не може бути усунений (постійно накопичуваний) [5].

Фізичний знос основних засобів підприємств залежить від багатьох факторів, зокрема І.В. Кулько виділяє такі: особливості технологічного процесу виробництва; якості технічного обслуговування основних засобів; якості праці, кваліфікації працівників, які обслуговують процес виробництва, їх безпосереднього ставлення до основних засобів у процесі виробництва [6].

Моральний знос – це знецінення об'єктів основних засобів унаслідок новітніх досягнень ще задовго до їх повного фізичного зносу. Розрізняють дві форми морального зносу: знецінення машин унаслідок здешевлення їх виробництва або внаслідок випуску нових, досконаліших і продуктивніших машин [2].

Опрацювавши різні літературні джерела, можна виділити такі показники.

Коефіцієнт зносу – визначає ту частину основних засобів, що її списано на витрати виробництва, розраховується за формулою: $K_z = O_{3_{\text{зн}}} / O_{3_{\text{пв}}}$, де $O_{3_{\text{зн}}}$ – сума зносу основних засобів; $O_{3_{\text{пв}}}$ – первісна вартість основних засобів на початок періоду.

Коефіцієнт зносу визначають на початок та на кінець періоду, а також вивчають його динаміку за різні роки. Аналітичну оцінку проводять на основі даних I розділу активу балансу. Що нижчий коефіцієнт зносу (вищий коефіцієнт придатності), то кращим є технічний стан основних засобів. Застарілі основні засоби зумовлюють і необхідність застосування несучасних технологічних процесів, що призводить до неконкурентоспроможності продукції підприємства [2].

І.В. Кулько зазначає також, що необхідною є інтеграційна оцінка рівня зношеності основних

засобів підприємств, яка би враховувала зміну основних показників їх експлуатації протягом терміну служби. Тобто показник з урахуванням ринкової вартості основних виробничих засобів [6].

Також є узагальнюючий метод оцінювання рівня зношення основних виробничих засобів, за яким виокремлюють два його види:

- нормальний (припустимий) – максимально можливий рівень зношеності основних засобів, за якого підприємство може забезпечувати просте відтворення основних засобів, використовуючи лише майбутній потік амортизаційних відрахувань на їх реновацію;

- катастрофічний – мінімально можливий рівень зношеності основних засобів, за якого підприємство не зможе здійснити навіть просте їх відтворення, використовуючи майбутні потоки свого прибутку та амортизаційних відрахувань [6].

Коефіцієнт придатності визначає частку не перенесеної на створюваний продукт вартості [7]. Визначається за формулою: $K_{\text{прид}} = O_{3_{\text{зв}}} / O_{3_{\text{пв}}}$, де $O_{3_{\text{зв}}}$ – залишкова вартість основних засобів; $O_{3_{\text{пв}}}$ – початкова вартість основних засобів.

Технічний стан та відповідність основних засобів сучасним технічним досягненням проявляється в процесі їх відновлення. Форми та темпи їх відновлення зумовлені доцільністю реконструкції, заміни, модернізації обладнання тощо.

Коефіцієнт оновлення – характеризує інтенсивність введення в дію нових основних засобів. Він позначає частку введених основних засобів за певний період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду [7].

Коефіцієнт оновлення визначається за формулою: $K_{\text{онов}} = O_{3_{\text{введ}}} / O_{3_{\text{кпр}}}$, де $O_{3_{\text{введ}}}$ – вартість введених основних засобів за звітний рік; $O_{3_{\text{кпр}}}$ – загальна вартість основних виробничих засобів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття основних засобів характеризує рівень інтенсивності вибуття засобів зі

сфери виробництва [7]. Коефіцієнт вибуття ($K_{\text{вб}}$):

$$K_{\text{вб}} = OZ_{\text{вб}} / OZ_{\text{пв}}$$

де $OZ_{\text{вб}}$ – вартість основних засобів, які вибули;
 $OZ_{\text{пв}}$ – вартість основних виробничих засобів на початок періоду.

Коефіцієнт вибуття слід обчислювати для всіх основних засобів, їх окремих груп, активної частини тощо.

Коефіцієнти вибуття та придатності мають залежність від темпів поновлення основних засобів: чим сильніше коефіцієнт вибуття наближається до коефіцієнта оновлення, тим нижчим є ступінь зносу та кращим їхній технічний стан. При цьому обчислюється коефіцієнт інтенсивності оновлення основних засобів ($K_{\text{ін ОЗ}}$): $K_{\text{ін ОЗ}} = K_{\text{он}} / K_{\text{вб}}$.

Коефіцієнт приросту – розкриває ступінь приросту основних засобів або деяких його груп. Він ($K_{\text{п}}$) розраховується за формулою: $K_{\text{п}} = OZ_{\text{пр}} / OZ_{\text{п}}$, де $OZ_{\text{пр}}$ – вартість приросту основних засобів; $OZ_{\text{п}}$ – вартість основних засобів на початок періоду.

Наведемо аналіз технічного стану та інтенсивності руху основних засобів на прикладі сільськогосподарського підприємства (табл. 3)

Таблиця 3

Аналіз технічного стану та інтенсивності руху основних засобів в ФГ «Україна», 2017–2019 рр.

№ п/п	Показник	Роки			Відхилення 2019 р. від 2017 р. (+, -)
		2017	2018	2019	
1	Коефіцієнт оновлення	0,18	0,24	0,29	0,11
2	Коефіцієнт вибуття	0,09	0,03	0,08	-0,01
3	Коефіцієнт приросту	0,11	0,28	0,31	0,20
4	Коефіцієнт зносу	0,33	0,35	0,37	0,04
5	Коефіцієнт придатності	0,67	0,65	0,63	-0,04

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

Із даних таблиці видно, що коефіцієнт оновлення збільшився за досліджуваний період на 0,11 пункта. Коефіцієнт вибуття характеризує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для подальшого використання. У ФГ «Україна» коефіцієнт вибуття основних засобів та необоротних матеріальних активів за досліджуваний період зменшився на 0,01 пункта. За досліджуваний період збільшився показник приросту основних засобів на 0,2 пункта. Але слід зазначити, що приріст основних засобів спостерігається протягом всіх трьох років, а це є позитивною тенденцією в діяльності підприємства, коли вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість вибулих основних засобів.

Коефіцієнт зносу на підприємстві має тенденцію до збільшення. Так, за досліджуваний період він зріс на 0,04 пункта, що відповідно відобразилося на значенні показника «коефіцієнта придатності». Він зменшився на 0,04 пункта.

Динаміку показників технічного стану та інтенсивності руху основних засобів в ФГ «Україна» за 2017–2019 рр. наведено також на рис. 3.

Таким чином, технічний стан основних засобів в ФГ «Україна» в динаміці погіршується, про що свідчить збільшення коефіцієнту зносу та відповідно зменшення коефіцієнту придатності. Позитивним є те, що в динаміці зростають темпи оновлення основних засобів на підприємстві.

В економічній літературі для характеристики ефективності використання основних засобів на підприємстві є різні показники. Так, Ю.В. Яшан зазначає, що система показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних засобів, охоплює два блоки: перший – показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці; другий – показники рівня використання основних засобів у цілому та окремих їхніх видів. Необхідність виокремлення в самостійну групу показників відтворення засобів праці, які характеризують процес їхнього руху, технічний стан та структуру, зумовлена тим, що відтворювальні процеси істотно й безпосередньо впливають на ступінь ефективності використання застосовуваних у виробництві машин, устаткування та інших знарядь праці [8].

Н.М. Селіванова, Ю.В. Ткаченко та Я.О. Попко зазначають, що показники ефективності використання основних засобів відображають співвідношення отриманих фінансових результатів організації і використовуються для досягнення цих результатів основних засобів. Ефективність використання основних засобів характеризується співвідношенням темпів зростання випуску продукції і темпів зростання вартості основних засобів, а також показниками фондовіддачі, фондомісткості, фондоозброєності [7].

В.І. Іващенко та М.А. Болюх виділяють: рентабельність капіталу, вкладеного в основні засоби, фондовіддачу основних засобів, фондовіддачу активної частини основних засобів, фондомісткість тощо [3].

Рентабельність капіталу, вкладеного в основні засоби, характеризує, скільки прибутку від основної діяльності припадає на одиницю вартості основних засобів. Розраховується показник ($P_{\text{ОЗ}}$) за формулою: $P_{\text{ОЗ}} = \Pi / \Phi$.

Рівень цього показника залежить не лише від фондовіддачі, а й від рентабельності продажів, а також від частки реалізованої продукції в її загальному випуску.

Одним із показників ефективності основних засобів є фондовіддача – виробництво продукції

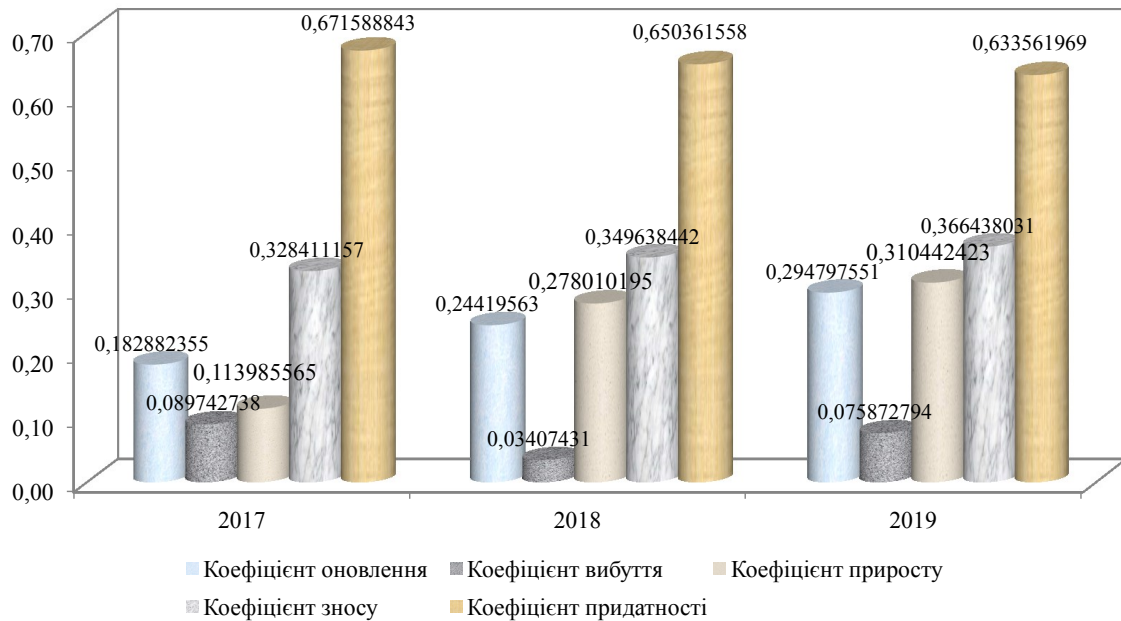


Рис. 3. Динаміка показників технічного стану та інтенсивності руху основних засобів в ФГ «Україна» за 2017–2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

Таблиця 4

Аналіз ефективності використання основних засобів у ФГ «Україна», 2017–2019 рр.

Показники	2017	2018	2019	Зміни за рік	
				(+/-)	%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	152892	185894	196132	43240	28,28
Середньорічна вартість виробничих основних засобів, тис. грн.	68495	75614	95211	26716	39,00
Середньорічна чисельність працівників, осіб	196	249	283	87	44,39
Фондовіддача	2,23	2,46	2,06	-0,17	-7,71
Фондомісткість	0,45	0,41	0,49	0,04	8,36
Фондоозброєність	349,46	303,67	336,43	-13,03	-3,73

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

на 1 грн. основних засобів. Обчислюється він (ФВ) за формулою: $ФВ = ОП / П / \Phi$. Фондовіддачу обчислюють у вартісних або в натуральних вимірювачах. Вона прямо залежить від продуктивності праці і обернено – від фондоозброєності. Для підвищення фондовіддачі необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її фондоозброєності.

Фондомісткість – це показник, що обернений до фондовіддачі. Він свідчить про те, скільки використовується основних засобів для виробництва продукції вартістю в 1 грн.

Отже, оскільки показникам інтенсивності використання основних засобів уже дана характеристика, проведемо аналіз решти показників на основі даних ФГ «Україна» (табл. 4).

Дані таблиці свідчать, що фондовіддача, яка характеризує ефективність їх використання, у 2019 році зменшилась на 0,17 грн. проти 2017 року,

що було спричинено тим, що вартість основних засобів зростала значно більшими темпами, ніж чистий дохід від реалізації продукції. Відповідно зросла фондомісткість на 0,04 грн. Стосовно фондоозброєності, то слід відзначити, що цей показник також зменшується за період дослідження.

Динаміку змін показників ефективності використання основних засобів у ФГ «Україна» в 2017–2019 рр. наведемо також на рис. 4.

На рівень фондовіддачі впливають різні фактори, пов'язані як зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних засобів, особливо активної її частини.

Чинниками першого рівня, що впливають на фондовіддачу, є: зміна частки активної частини засобів у загальній їх частині; зміна фондовіддачі активної частини засобів. Під час розрахунку показників фондовіддачі вихідні дані необхідні привести в порівняльний вигляд.

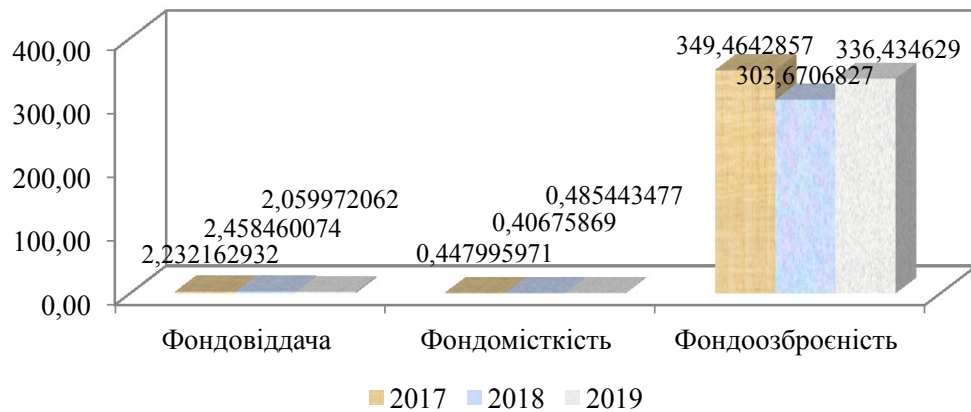


Рис. 4. Динаміка змін показників ефективності використання основних засобів у ФГ «Україна» в 2017–2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

Загалом слід зазначити, що основні засоби на підприємстві використовуються неефективно, рівень ефективності їх використання в 2019 році знизився порівняно із 2017 роком.

Це змушує шукати резерви підвищення ефективності використання основних засобів.

Отже, для підприємств виникає необхідність підвищення ефективності їх використання, що сприятиме безпосередньо:

- збільшенню обсягу виробництва продукції без додаткових капітальних вкладень на продукцію, яка користується попитом;
- скороченню витрат у розрахунку на одиницю продукції для підвищення прибутковості;
- прискоренню процесу оновлення основних темпів та темпів зростання продуктивності праці;
- скороченню витрат від морального зносу устаткування та машин [3].

І.В. Поповиченко, К.О. Спірідонова, А.Є. Загустіна у своїй праці виділяють комплекс заходів із покращення використання основних засобів на підприємстві, а саме збільшення екстенсивного завантаження та підвищення інтенсивного навантаження.

1. Екстенсивний – вид відтворення, що знаходить своє вираження насамперед у збільшенні часу роботи основних виробничих фондів. Зокрема, перевага повинна надаватися насамперед заходам, спрямованим на підвищення змінності роботи устаткування, що приводить до зростання обсягів виробництва продукції і підвищення ефективності використання основних засобів. У зв'язку з цим на підприємствах необхідно забезпечувати оптимальну структуру складових засобів праці, досягнення пропорцій між робочою силою і відповідними видами машин і устаткування, тобто повинна зростати питома вага прогресивного нового устаткування, удосконалюватися організація функціонування виробничої інфраструктури,

що сприятиме поліпшенню технічного обслуговування основних підрозділів підприємства, перерозподілу працюючих в його межах, вивільненню робітників у допоміжних виробництвах і залучення їх після відповідної підготовки до роботи в основних цехах, щоб підвищити змінність наявного у них устаткування. Отже, екстенсивне поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей має певні межі [9].

2. Інтенсивний – вид відтворення, завдяки якому збільшується віддача засобів праці на одиницю часу. Цей напрям має набагато ширші можливості поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей, що передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин та механізмів, встановлення оптимального режиму їхньої роботи [9].

Ю.В. Яшан зазначає: щоб використання основних засобів було справді економічно вигідним та ефективним, необхідно не тільки стежити за його технічним станом, а й залучати фахівців для проведення складних ремонтів; визначати ринки виробництва; залучати спеціалістів маркетингового відділу; підвищувати рівень спеціалізації виробництва; застосовувати передові технології; усувати простої; модернізувати устаткування; поліпшувати склад, структуру і стан основних засобів підприємства; удосконалювати планування, управління й організацію праці та виробництва; знижувати фондомісткість; підвищувати фондівіддачу та продуктивність праці на підприємстві; підвищувати якості ремонтів; підписувати договори поставок продукції, вивчати кон'юнктуру ринку збуту, стежити за змінами на валютному ринку, а також у разі потреби застосовувати орендоване устаткування з метою підвищення ефективності виробництва [8].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, оскільки основні засоби становлять значну частину капіталу та відіграють важливу роль у виробничій діяльності будь-якого вітчизняного підприємства, виникає необхідність постійного моніторингу їхнього стану та ефективності використання. В економічній літературі наявні різні методики щодо проведення їх аналітичної оцінки. Необхідно на практиці застосовувати індивідуальний підхід, враховуючи виробничі та технологічні особливості підприємства. Потрібно здійснювати пошук напрямів поліпшення використання основних засобів, що можна здійснити за допомогою впровадження заходів екстенсивного та інтенсивного навантаження. Так, необхідно провести оптимізацію структури виробничого обладнання, яка передбачає ліквідацію проблемних місць шляхом: підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників; удосконалення технологічних процесів; застосування прогресивних форм у виробництві і праці. Такі напрями не лише сприятимуть підвищенню ефективності використання основних засобів, але й забезпечать успішність господарської діяльності підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Мулик Т.О., Мулик Я.І. Методичний інструментарій аналізу фінансової безпеки підприємств в системі економічних аспектів виробництва біопалива. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 9. С. 91–101.
- Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 288 с.
- Іващенко В.І., Болюх М.А. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посіб. для студ. екон. спец. К. : ЗАТ "Нічлава", 1999. 204 с.
- Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики капітальних інвестицій та основних засобів: наказ Державної служби статистики України від 10.06.2019 № 205.
- Левичка І.В. Проблеми інтенсифікації відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості. *Економіка харчової промисловості*. 2010. № 3. С. 14–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2010_3_3 (дата звернення 12.08.2020).
- Кулько І.В. Оцінювання та аналіз основних виробничих фондів підприємств. *Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво*. 2013. № 3. С. 166–169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_3_33 http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2010_3_3 (дата звернення 08.08.2020).
- Селіванова Н.М., Ткаченко Ю.В., Попко Я.О. Особливості методики проведення аналізу основних засобів підприємства. *Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI ст. : матеріали VII Міжнарод. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Одеса, 05–09 груд. 2016 р. Одеса, 2016. С. 98–102.*
- Яшан Ю.В. Напрями підвищення ефективності відтворення і використання основних засо-

бів. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. *Економічні науки*. 2012. Вип. 22(2). С. 402–407. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkn_tu_e_2012_22\(2\)_68](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkn_tu_e_2012_22(2)_68). (Дата звернення 12.08.2020).

9. Поповиченко І.В., Спірідонова К.О., Загустіна А.Є. Основні напрями підвищення ефективності використання основних фондів в сучасних умовах господарювання. *Економічний простір*. 2019. № 145. С. 149–159. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecspros_2019_145_14. (Дата звернення 12.08.2020)

10. Мулик Т.О., Цуркан А.О. Інформаційно-організаційні засади аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 29, ч. 2. 2018. С. 173–177.

11. Aleskerova Y., Mulyk T., Fedoryshyna L. Improving credit protection analysis methods reports of main agricultural enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4 № 2. P. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-1-7>. (Дата звернення 08.08.2020).

REFERENCES:

- Mulyk T.O., Mulyk Ya.I. (2016) Metodichniy instrumentarii analizu finansovoi bezpeky pidpriemstv v systemi ekonomichnykh aspektiv vyrobnytstva biopalyva. [Methodical tools for the analysis of financial security of enterprises in the system of economic aspects of biofuel production] *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky* [Economy. Finances. Management: current issues of science and practice]. 2016. № 9. Pp. 91–101.
- Mulyk T.O., Materynska O.A., Plonsak O.L. (2017) Analiz hospodarskoi diialnosti [Analysis of economic activity]. Kyiv : Tsentri uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
- Ivashchenko V.I., Boliukh M.A. (1999) Ekonomichnyi analiz hospodarskoi diialnosti [Economic analysis of economic activity]. K. : ZAT "Nichlava". (in Ukrainian)
- Pro zatverdzhennia form derzhavnykh statystychnykh sposterezhen zi statystyky kapitalnykh investytsii ta osnovnykh zasobiv [On approval of forms of state statistical observations on statistics of capital investments and fixed assets]: nakaz Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy vid 10.06.2019 № 205.
- Levytska I.V. (2010) Problemy intensyfikatsii vidtvoruvannykh protsesiv na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti. [Problems of intensification of reproduction processes at the enterprises of the food industry] *Ekonomika kharchovoi promyslovosti* [Economics of the food industry]. № 3. Pp. 14–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2010_3_3. (accessed 12 August 2020).
- Kulko I.V. (2013) Otsiniuvannia ta analiz osnovnykh vyrobnychkh fondiv pidpriemstv [Evaluation and analysis of fixed assets of enterprises]. *Derzhava ta rehiony* [State and regions]. Ser.: *Ekonomika ta pidpriemnytstvo*. № 3. Pp. 166–169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_3_33. (accessed 08 August 2020).
- Selivanova N.M., Tkachenko Yu.V., Popko Ya.O. (2016) Osoblyvosti metodyky provedennia analizu osnovnykh zasobiv pidpriemstva [Features of the method of analysis of fixed assets of the enterprise]. *Problemy rynku ta rozvytku rehioniv Ukrainy v XXI st.*

[Problems of the market and development of regions of Ukraine in the XXI century]: materialy VII Mizhnarod. nauk.-prakt. Internet-konf., m. Odesa, 05-09 hrud. 2016 r. Odesa, 2016. Pp. 98–102.

8. Iashan Yu.V. (2012) Napriamky pidvyshchennia efektyvnosti vidtvorennia i vykorystannia osnovnykh zasobiv [Directions for improving the efficiency of reproduction and use of fixed assets]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu* [Scientific works of Kirovograd National Technical University]. *Ekonomichni nauky*. Vyp. 22(2). Pp. 402–407. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22\(2\)_68](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_68). (accessed 12 August 2020).

9. Popovychenko I.V., Spiridonova K.O., Zahustina A.Ye. (2019) Osnovni napriamy pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh fondiv v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [The main directions of improving the efficiency of fixed assets in

modern business conditions]. *Ekonomichnyi prostir* [Economic space]. № 145. pp. 149–159. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2019_145_14. (accessed 12 August 2020).

10. Mulyk T.O., Tsurkan A.O. (2018) Informatsiino-orhanizatsiini zasady analizu osnovnykh zasobiv v upravlinni realnymy investytsiamy [Information and organizational principles of analysis of fixed assets in the management of real investments]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University]. Vyp. 29, ch. 2, pp. 173–177.

11. Aleskerova Y., Mulyk T., Fedoryshyna L. Improving credit protection analysis methods reports of main agricultural enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4 № 2. P. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-1-7> (accessed 08 August 2020).

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІЗУ ЧУТЛИВОСТІ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF SENSITIVITY ANALYSIS FOR EVALUATION OF FACTORS DETERMINING THE ENTERPRISES COST OF PRODUCTION

УДК 338.5:338.27

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct46-20>

Климчук В.В.

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Лопашук І.А.

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Мацюк Н.О.

к.е.н.

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Klymchuk Vitalii

Yuri Fedkovych Chernivtsi
National University

Lopashchuk Inna

Yuri Fedkovych Chernivtsi
National University

Matsiuk Nataliya

Yuri Fedkovych Chernivtsi
National University

У статті доведено доцільність застосування та наведено практичні аспекти використання аналізу чутливості для оцінювання основних чинників, що визначають рівень собівартості продукції підприємства. Роботу аналізу чутливості було продемонстровано авторами на прикладі одного з промислових підприємств м. Чернівці на базі його фінансової звітності. Проведений аналіз доводить, що фактор, який займає найбільшу частку у структурі собівартості продукції, може не бути визначальним щодо впливу на її величину. У такому разі управлінські впливи повинні бути спрямовані саме на найбільш чутливий чинник. Це дасть змогу досягнути найістотнішого зменшення собівартості продукції підприємства. Для доведення доцільності використання аналізу чутливості авторами було розраховано економічний ефект, який показав, що збільшення обсягу виробництва олії та твердих жирів на 9,15% приводить до зменшення собівартості 1 т виробленої продукції на 2,8%.

Ключові слова: собівартість продукції, собівартість одиниці продукції, аналіз чутливості, коефіцієнт еластичності, еластичність, зниження витрат, оптимізація витрат.

В статье доказана целесообразность применения и приведены практические

аспекты использования анализа чувствительности для оценки основных факторов, определяющих уровень себестоимости продукции предприятия. Работа анализа чувствительности была продемонстрирована авторами на примере одного из промышленных предприятий г. Черновцы на базе его финансовой отчетности. Проведенный анализ показывает, что фактор, который занимает наибольшую долю в структуре себестоимости продукции, может не быть определяющим по влиянию на ее величину. В таком случае управленческие воздействия должны быть направлены именно на наиболее чувствительный фактор. Это позволит достичь существенного уменьшения себестоимости продукции предприятия. Для доказательства целесообразности использования анализа чувствительности авторами был рассчитан экономический эффект, который показал, что увеличение объема производства масла и твердых жиров на 9,15% приводит к уменьшению себестоимости 1 т продукции на 2,8%.

Ключевые слова: себестоимость продукции, себестоимость единицы продукции, анализ чувствительности, коэффициент эластичности, эластичность, снижение затрат, оптимизация расходов.

The global crisis has set new obstacles to the development of domestic production and exacerbated the problem of efficient use of productive resources. One of the priority areas of overcoming the crisis at the level of each individual enterprise is a system-organized management of production costs. The article devoted to the study of sensitivity analysis application for evaluation of factors determining the cost of production of the enterprises. In this paper practical aspects of using sensitivity analysis are described. The effectiveness of sensitivity analysis was demonstrated on the example of one industrial enterprise of Chernivtsi. The studied products include oil and solid fats. The analysis proves that the factor that occupies the largest share in the cost structure may not be decisive in terms of the impact on its value. In this case, managerial influence should be directed to the most sensitive factor. This way gives opportunity to achieve the most significant reduction in the cost of production. In order to make sure that sensitivity analysis is efficient economical effect was calculated. It was found out that the dynamics of oil and solid fats production had downward trend. The authors of the article proved that the amount of production should be increased. It will allow reducing unit cost, including amortization, and more complete using of production capacity. For an increase in the amount of production by 9.15%, the costs of 1 ton of oil and solid fats production has decreased by 2.8%. As well as amount of production will grow the unit cost will decrease and the net income of enterprise will rise. Analysis of the sensitivity of the cost of production is simple. It is necessary, however, to pay attention to the fact that this method is based on the analysis of the influence only individual factors on the assessment of the cost of production. Meanwhile, their integral influence is essential for determining the cost of production. In addition, the sensitivity analysis does not take into account the relationship between these parameters. It is possible to take into consideration the significant internal interdependencies between the factors that determine the cost of production by calculating the correlation coefficients or using the method of simulation modeling.

Key words: cost of production, unit cost, sensitivity analysis, coefficient of elasticity, elasticity, cost reduction, cost optimization.

Постановка проблеми. Масштабна світова криза поставила нові перепони на шляху розвитку вітчизняного виробництва і загострила проблему ефективного використання виробничих ресурсів. Одним із пріоритетних напрямів подолання кризи на рівні кожного конкретного підприємства є системно організована робота щодо управління витратами, що формують собівартість

виробництва. Проблема управління витратами та собівартістю продукції чи послуг актуальна для всіх без винятку підприємств, а в сучасних непередбачуваних умовах вона набуває особливого значення. Виникає потреба у застосуванні нових, більш прогресивних методів, які дають змогу кількісно оцінити фактори, що визначають собівартість продукції, і виявити найбільш значущі з них,

на які й повинні бути спрямовані управлінські впливи у процесі керування собівартістю продукції підприємств. Одним із таких методів є аналіз чутливості, який дає відповідь на запитання: як зміниться результуючий показник, якщо зміниться значення одного з факторів, що його визначають? Оскільки таке питання часто постає перед керівництвом промислових підприємств у процесі управління витратами, то потребує подальшого вивчення методика застосування аналізу чутливості до оцінювання факторів, які визначають собівартість продукції підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці аналізу та зниження собівартості приділяється значна увага в економічній літературі. Зокрема, у працях таких учених, як Н.М. Бондаренко, А.К. Устименко [1], Н.В. Коваленко, Н.В. Євтушок [2], М.І. Скрипник [3], І.В. Рибак, Л.В. Гут [4], детально проаналізовано наявні концепції обліку витрат та описано алгоритм обчислення собівартості продукції. У наукових працях О.П. Єлець [5], К.В. Мельникової, Ю.К. Василькової [6], Ю.С. Герасименка, С.Н. Глухарєва [7] та Н.М. Костецької [8] знайшли відображення сучасні тенденції у структурі собівартості, фактори, що її визначають, та резерви її зниження. Проте, незважаючи на досить глибокий ступінь вивченості цієї проблематики, аналіз чутливості не знайшов відображення у працях фахівців із питань собівартості і витрат, і, як наслідок, відсутні конкретні практичні рекомендації щодо його застосування. Це зумовлює актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття практичних аспектів застосування методу чутливості для оцінювання основних чинників, що визначають рівень собівартості продукції підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз чутливості є одним із найвідоміших методів урахування чинників невизначеності, що притаманні всім сферам підприємницької діяльності. Його також можна застосовувати до собівартості продукції підприємства, щоб визначити, які з чинників справляють найбільший вплив на її величину.

Аналіз чутливості може мати різні форми. Найбільш поширеною формою, наприклад, у проектній практиці є детермінована форма, за якої дослідником самостійно вибирається перелік факторів, а також визначаються їхні початкові значення та межі їх змін [9].

Аналіз чутливості здійснюється в два кроки.

Перший крок – формування моделі, тобто математичної формули, котра визначає залежність між результуючим показником і факторами, що на нього впливають. Взаємозв'язок може задаватися на основі загальноприйнятих економічних залежностей або з використанням засобів економетрики.

Другий крок – це, власне, аналіз чутливості. Він дає змогу ідентифікувати найважливіші змінні в моделі, пов'язані з оцінкою об'єкта. Його сутність полягає у «вимірюванні чутливості» основних показників ефективності об'єкта (в нашому разі собівартості продукції підприємства) залежно від випадкової зміни чинників. Можна, скажімо, поставити питання, якою буде собівартість продукції, якщо матеріальні витрати зростуть чи знизяться на 10%. Аналогічно можна проаналізувати вплив зміни й інших факторів.

Як показники чутливості об'єкта щодо зміни тих чи інших чинників слід використовувати показники еластичності [10].

Еластичність – це міра реагування однієї змінної величини (функції) на зміну іншої (аргумента), а коефіцієнт еластичності – це число, яке показує відсоткову зміну функції в результаті одна відсоткової зміни аргумента.

Основна мета аналізу чутливості собівартості – всебічне вивчення впливу управлінських заходів на величину собівартості продукції підприємства і комплексна оцінка їхньої ефективності, щоб уникнути ризику втрат або упущеної вигоди.

Здійснюючи аналіз чутливості собівартості продукції підприємства, необхідно спочатку визначити базовий варіант собівартості продукції, де всі досліджувані показники мають свої вихідні значення. Базовим варіантом може слугувати ситуація, яка фактично склалася на цей момент на підприємстві.

Коефіцієнт еластичності допомагає кількісно виміряти чутливість собівартості продукції підприємства до зміни різних чинників, які її визначають. У математиці еластичність – це відношення темпів зростання залежної змінної до темпів зростання незалежної змінної. Коефіцієнт еластичності показує, на скільки відсотків зміниться залежна змінна за зміни незалежної змінної на 1%.

Якщо на залежну змінну Y впливають n незалежних змінних $(x_1, x_2, \dots, x_n)$, то коефіцієнт еластичності за фактором x визначається так.

Коли відомі значення собівартості та факторів, що її визначають, у динаміці, варто розраховувати коефіцієнт дугової еластичності. Його можна знайти за формулою [10]:

$$KE_x = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (1.1)$$

де KE_x – коефіцієнт еластичності за фактором x , Δy – зміна собівартості продукції за досліджуваний період, Δx – зміна фактору, що визначає величину собівартості продукції, $\bar{y}$, $\bar{x}$ – середні значення собівартості продукції та фактору, що її визначає.

Коефіцієнт еластичності може набувати додатних та від'ємних значень. Якщо він більше нуля, то говорять про пряму еластичність, тобто зростання

однієї змінної викликає зростання іншої. Якщо ж коефіцієнт еластичності менше нуля, то має місце зворотна еластичність, коли зростання однієї змінної викликає зниження іншої.

Факторними показниками можуть бути будь-які кількісні змінні, що прямо або опосередковано визначають динаміку результативного показника. У разі розрахунку собівартості продукції підприємства як фактори, згідно з П(С)БО 16, можуть бути використані такі калькуляційні статті у розрізі елементів витрат, як:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Можливими є різні варіанти значень коефіцієнта еластичності собівартості.

Варіант 1. Якщо $|KE_x| > 1$, то собівартість продукції є еластичною, тобто одновідсоткова зміна фактору приводить до більшої відсоткової зміни величини собівартості продукції підприємства. Це означає, що собівартість продукції росте швидшими темпами, ніж змінюється фактор.

Варіант 2. Якщо $|KE_x| < 1$, то собівартість продукції нееластична, тобто одновідсоткова зміна фактору спричинює менш ніж одновідсоткову зміну величини собівартості продукції. Це означає, що собівартість продукції зростає повільнішими темпами, ніж змінюється фактор.

Варіант 3. Якщо $|KE_x| = 1$, то маємо одиничну еластичність собівартості продукції, за якої одновідсоткова зміна фактору приводить точно до одновідсоткової зміни величини собівартості

продукції. Інакше кажучи, темпи зміни собівартості продукції й фактору однакові.

Розглянемо структуру собівартості олії та твердих жирів ПрАТ «Чернівецькій олійно-жировий комбінат» за 2017–2019 рр. (табл. 1).

Аналіз структури собівартості олії та твердих жирів показує, що у загальній структурі собівартості олії та твердих жирів ПрАТ «ЧОЖК» найбільшу частку мають матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві продукції. У 2019 році відбулося суттєве скорочення цієї частки витрат (на 12,7%) за інших приблизно сталих часток, що призвело до зменшення собівартості олії та твердих жирів у 2019 році.

Для визначення факторів, які найбільше впливають на величину собівартості олії та твердих жирів ПрАТ «ЧОЖК», було здійснено аналіз чутливості.

Для цього було розраховано коефіцієнти еластичності собівартості продукції за матеріальними витратами та витратами на оплату послуг, використаних у виробництві продукції, за амортизацією, за витратами на оплату праці, а також за відрахуваннями на соціальні заходи. Розраховані значення коефіцієнтів еластичності наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, незважаючи на те, що матеріальні витрати мають найбільшу частку у структурі собівартості олії та твердих жирів, собівартість є нееластичною до зміни цього показника. Це означає, що зміна величини матеріальних витрат та витрат на оплату послуг, використаних у виробництві продукції, на 10% спричинить зміну собівартості лише на 3,8%. Водночас перехід до дешевших аналогів, заміна деяких видів сировини

Таблиця 1

Структура собівартості олії та твердих жирів ПрАТ «Чернівецькій олійно-жировий комбінат» за статтями калькуляції за 2017–2019 рр.

Показник	2017	%	2018	%	2019	%
Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві продукції (товарів, послуг)	45233	32,9	94210,3	47,3	56926,8	34,5
Амортизація	49106	35,7	54958,4	27,6	54157,1	32,9
Витрати на оплату праці	36231,4	26,4	42074,2	21,1	45021,8	27,3
Відрахування на соціальні заходи	6825	5,0	8032,6	4,0	8706	5,3
РАЗОМ	137395,4	100	199275,5	100	164811,7	100

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Таблиця 2

Коефіцієнти еластичності собівартості олії та твердих жирів ПрАТ «ЧОЖК»

Показник	Значення
Коефіцієнт еластичності за матеріальними витратами та витратами на оплату послуг, використаних у виробництві продукції	0,38
Коефіцієнт еластичності за амортизацією	1,85
Коефіцієнт еластичності за витратами на оплату праці	0,69
Коефіцієнт еластичності за відрахуваннями на соціальні заходи	0,62

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

на більш дешеві або пошук нових постачальників можуть негативно позначитися на рівні якості продукції, який для продукції такого типу є визначальним фактором під час прийняття рішення щодо купівлі. При цьому підвищення ефективності і безвідходності використання природної сировини шляхом зменшення її втрат під час первинної обробки, а також повнішого добування корисних компонентів у процесі комплексного використання сировини зайвими не будуть.

Коефіцієнт еластичності за витратами на оплату праці має значення 0,69, що також менше за одиницю. Це означає, що зміна фонду оплати праці на 10% спричинить зміну собівартості лише на 6,9%. При цьому зниження і без того низької заробітної плати буде мати значно суттєвіші негативні наслідки для підприємства, пов'язані із втратою працівників.

Аналогічно коефіцієнт еластичності собівартості виробництва олії та твердих жирів за відрахуваннями на соціальні заходи має значення 0,62. Величина відрахувань на соціальні заходи значною мірою визначається законодавчо, тому можливості впливати на цю статтю собівартості олії та твердих жирів особливо немає. Тобто собівартість за цими трьома факторами є нееластичною, і на ці фактори недоцільно спрямовувати управлінські впливи щодо їх зменшення.

Коефіцієнт еластичності олії та твердих жирів за амортизацією, на відміну від попередніх, має значення 1,85. Це означає, що зміна величини амортизаційних відрахувань на 10% спричинить зміну собівартості олії та твердих жирів на 18,5%. Це й не дивно, оскільки виробництво олії та твердих жирів є виробництвом із високою фондомісткістю.

Зменшити амортизаційні відрахування можна шляхом збільшення корисного терміну служби

обладнання або здійснення заходів, спрямованих на тимчасове припинення нарахування амортизації з відповідним продовженням терміну служби такого обладнання. Однак остання міра є крайньою, оскільки основні засоби продовжують експлуатуватися, а залишкова вартість при цьому не зменшується. У разі виходу об'єктів із ладу їхню залишкову вартість доведеться списувати на збитки.

Крім того, вплинути на величину амортизаційних відрахувань можна через збільшення обсягу виробництва, адже в такому разі величина амортизаційних відрахувань, що припадає на одиницю продукції, зменшиться. Цей захід є ефективним і зважаючи на неповне завантаження виробничої потужності ПрАТ «ЧОЖК».

Щоби спрогнозувати обсяг виробництва олії та твердих жирів ПрАТ «ЧОЖК» на 2020 рік, необхідно проаналізувати його тенденцію за останні роки. Зобразимо динаміку обсягу виробництва олії та твердих жирів ПрАТ «ЧОЖК» в натуральному виразі графічно на рис. 1.

Як видно, динаміка обсягу виробництва має негативну тенденцію. Її можна було б описати лінійним спадним трендом, однак для більш повного завантаження виробничих потужностей ми пропонуємо збільшувати обсяг виробництва продукції, а значить, апроксимувати тенденцію з використанням поліноміального тренда другого ступеня.

Рівняння тренду має вигляд:

$$y = 6079,5x^2 - 31589x + 159808, \quad (1.2)$$

де y – обсяг виробленої продукції (т), x – період часу.

Для того, щоб розрахувати прогнозований обсяг виробленої продукції за 2020 рік, необхідно підставити у формулу 1.2 замість значення

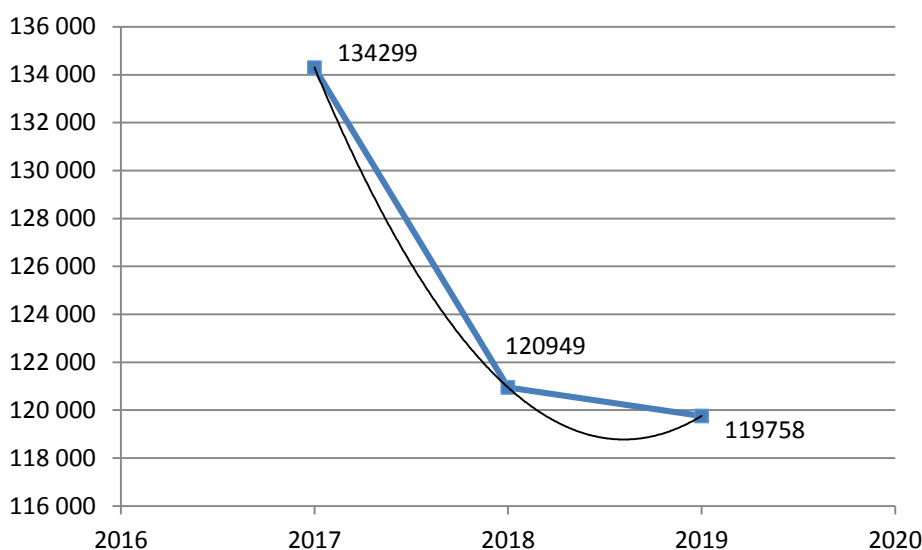


Рис. 1. Загальний обсяг виробництва олії та твердих жирів ПрАТ «ЧОЖК» за 2017–2019 рр.

Таблиця 3

**Розрахунок собівартості олії та твердих жирів на 2020 рік
з урахуванням збільшення обсягу випуску**

Статті калькуляції	2019		2020		Абсолютне відхилення (+, -)	
	на 1 тн	на весь обсяг	на 1 тн	на весь обсяг	на 1 тн	на весь обсяг
Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві продукції	0,48	56926,8	0,48	62135,6	0,00	5208,8
Амортизація	0,45	54157,1	0,41	54157,1	-0,04	0,0
Витрати на оплату праці	0,38	45021,8	0,38	49141,3	0,00	4119,5
Відрахування на соціальні заходи	0,07	8706	0,07	9502,6	0,00	796,6
Собівартість	1,38	164811,7	1,34	174936,6	-0,04	10124,9

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

х число 4 (1 – 2017 рік, 2 – 2018 рік, 3 – 2019 рік). Підставивши, отримаємо прогнозований обсяг виробленої продукції за 2020 рік у розмірі 130 724 т, що на 9,15% більше, ніж у 2019 році.

Оскільки статті калькуляції «Матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві продукції», «Основна та додаткова заробітна плата виробничих працівників» та «Відрахування на соціальні заходи» вважаються прямими витратами, тобто такими, що прямо залежать від змін обсягів виробництва, витрати за цими статтями також збільшило на 9,15% у 2020 році.

Непрямі витрати, до яких входить амортизація, не залежать від змін у обсягах виробництва і є відносно постійними, тому обсяг витрат за цією статтею не змінюється.

Розрахунок витрат за статтями калькуляції на виробництво олії та твердих жирів на ПрАТ «ЧОЖК» на 2020 рік та зміну сум цих витрат за статтями наведено у табл. 3.

Як видно з табл. 3, збільшення обсягу виробництва олії та твердих жирів на 9,15% привело до збільшення загальної собівартості на 6,14%, однак собівартість на 1 т виробленої олії та твердих жирів при цьому зменшилася на 2,8%. Очевидно, що зі зростанням обсягів виробництва витрати на одиницю продукції будуть далі зменшуватися. Одночасно зі зростанням при цьому чистого доходу, можна очікувати покращення фінансового результату ПрАТ «ЧОЖК».

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні реалії доводять, що рішення щодо управління собівартістю на підприємствах часто приймаються необґрунтовано, здебільшого через відсутність простого механізму, який би дозволив урахувати ступінь впливу різних факторів, що формують собівартість продукції, на її величину. У цій роботі було продемонстровано використання методу аналізу чутливості для оцінювання факторів, які чинять найсильніший вплив на собівартість

продукції підприємства, на прикладі одного з промислових підприємств м. Чернівці. Досліджуваною продукцією вибрано олію та тверді жири. У результаті проведених розрахунків ми переконалися, що фактор, який займає найбільшу частку у структурі собівартості продукції, може не бути визначальним щодо його впливу на її величину. І саме на цей фактор повинні бути спрямовані управлінські впливи, оскільки це спричинить найбільший ефект щодо зменшення собівартості продукції підприємства. Для розрахунку економічного ефекту від застосування аналізу чутливості було досліджено динаміку обсягу виробництва олії та твердих жирів і виявлено спадний тренд. Для зниження витрат на одиницю продукції (зокрема, амортизаційних), а також із міркувань більш повного завантаження виробничих потужностей підприємства було запропоновано збільшити обсяг виробництва олії та твердих жирів. За збільшення обсягу виробництва на 9,15% собівартість 1 т виробленої олії та твердих жирів зменшилася на 2,8%. З подальшим зростанням обсягів виробництва витрати на одиницю продукції будуть далі зменшуватися, що сприятиме зростанню чистого доходу ПрАТ «ЧОЖК».

Аналіз чутливості собівартості продукції підприємства вирізняється простотою. Необхідно, однак, звернути увагу на те, що цей метод спирається на аналіз впливу на оцінку собівартості продукції лише окремих чинників (їхнього впливу за інших незмінних чинників). Тим часом істотне значення для визначення собівартості продукції має їхній інтегральний вплив. Крім того, аналіз чутливості не враховує взаємозв'язку (взаємозалежності) між цими параметрами.

Врахувати суттєві внутрішні взаємозалежності між чинниками, які визначають собівартість продукції підприємства, можна за допомогою розрахунку коефіцієнтів кореляції або з використанням методу імітаційного моделювання, що й становить перспективу подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко Н.М., Устименко А.К. Собівартість продукції: економічна сутність та її види. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Випуск 11. Частина 2. С. 51–54.
2. Коваленко Н.В., Євтушок Н.В. Сутність собівартості та шляхи її зниження. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Випуск 27. С. 162–166.
3. Скрипник М.І. Трактуювання сутності собівартості продукції, її види та значення в процесі калькулювання. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 27–31.
4. Рибак І.В., Гут Л.В. Собівартість продукції як важливий показник ефективності роботи підприємства. *ЛОГОС. Мистецтво наукової думки*. 2020. №9. С. 17–20.
5. Єлець О.П. Фактори та шляхи зниження собівартості продукції. *Вісник Запорізької державної інженерної академії зб. наук. статей. Економічні науки*. 2013. № 6. С. 61–67.
6. Мельникова К.В., Василькова Ю.К. Шляхи зниження собівартості продукції за умов впровадження техніко-економічних новацій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 3. Том 1. С. 214–219.
7. Герасименко Ю.С., Глухарев С.Н. Управление затратами: от моделирования к технологии принятия решений. *Вчені записки Харківського інституту управління: наук. журн. X. : XIУ*, 2010. Вип. № 28. С. 40–43.
8. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 1(30). С. 159–166.
9. Bonnetterre J., Berceiz C., Bonnetterre M.-E., Lenne X., Dervaux B. Cost-effectiveness analysis of breast cancer adjuvant treatment: FEC 50 versus FEC 100 (FASG05 study). *Annals of Oncology*. 2005. Vol. 16. Issue 6. P. 915–922.
10. Пилипак О.В., Швець Л.П., Захаркевич Н.П. Практичні аспекти застосування методу чутливості для оцінки рівня проектного ризику. *Університетські наукові записки*. 2015. № 1 (53). С. 365–378.

REFERENCES:

1. Bondarenko N.M., Ustyimenko A.K. (2015) Sobivartist produktsii: ekonomichna sutnist ta yii vydy [Cost of production: economic essence and its types]. *Bulletin of the Kherson State University*. Vol. 11. Chapter 2. Pp. 51–54.
2. Kovalenko N.V., Yevtushok N.V. (2019) Sutnist sobivartosti ta shliakhy yii znyzhennia [The essence of the cost of production and ways of reducing]. *Economics and Management of Enterprises*. Vol. 27. Pp. 162–166.
3. Skrypnyk M.I. (2010) Traktuvannia sutnosti sobivartosti produktsii, yii vydy ta znachennia v protsesi kalkuliuvannia [Interpretation of the cost of production essence, its types and significance in the calculation process]. *Accounting and Finance of Agro-industrial Complex*. No. 4. Pp. 27–31.
4. Rybak I.V., Hut L.V. (2020) Sobivartist produktsii yak vazhlyvyi pokaznyk efektyvnosti roboty pidpriemstva [The cost of production as an important indicator the enterprise efficiency]. *ЛОГОС. The Art of Scientific Thought*. No. 9. Pp. 17–20.
5. Yelets O.P. (2013) Faktory ta shliakhy znyzhennia sobivartosti produktsii [Factors and ways of reducing production costs]. *Bulletin of the Zaporizhia State Academy of Engineering. Economic sciences*. No. 6. Pp. 61–67.
6. Melnykova K.V., Vasyilkova Yu.K. (2016) Shliakhy znyzhennia sobivartosti produktsii za umov vprovadzhennia tekhniko-ekonomichnykh novatsii [Ways of reducing the cost of production under the conditions of introduction of technical and economic innovations]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*. No. 3. Issue 1. Pp. 214–219.
7. Herasymenko Yu.S., Hlukharev S.N. (2010) Upravlenye zatratamy: ot modelyrovaniya k tekhnolohyy pryniatia resheniy [Cost management: from modeling to decision-making technology]. *Scientific Notes of the Kharkiv Institute of Management*. No. 28. Pp. 40–43.
8. Kostetska N. (2011) Faktorny pidkhid do formuvannia stratehii znyzhennia vytrat pidpriemstva [Factor approach to the formation of enterprise cost reduction strategy]. *Galician Economic Bulletin*. Vol. 1(30). Pp. 159–166.
9. Bonnetterre J., Berceiz C., Bonnetterre M.-E., Lenne X., Dervaux B. (2005) Cost-effectiveness analysis of breast cancer adjuvant treatment: FEC 50 versus FEC 100 (FASG05 study). *Annals of Oncology*. Vol. 16. Issue 6. Pp. 915–922.
10. Pylypiak O.V., Shvets L.P., Zakharkevych N.P. (2015) Praktychni aspekty zastosuvannia metodu chutlyvosti dlia otsinky rivnia proektnoho ryzyku [Practical aspects of applying the sensitivity method to assess the project risk level]. *University Scientific Notes*. No. 1(53). Pp. 365–378.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION AND DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

УДК 658.589:338

DOI: <https://doi.org/10.32843/infracruct46-21>

Воронкова Т.Є.¹

к.е.н., доцент, професор кафедри економіки та сфери обслуговування Київський національний університет технології та дизайну

Вовкодав А.Ю.²

магістр Київський національний університет технології та дизайну

Voronkova Taisiya

Kyiv National University of Technologies and Design

Vovkodav Anastasiia

Kyiv National University of Technologies and Design

У статті розглянуто особливості формування та розвитку конкурентних переваг виробничого потенціалу підприємства. Визначено, що ефективність виробництва залежить від рівня розвитку та ступеню використання у взаємодії основних елементів виробництва. Охарактеризовано основні елементи системного підходу до розробки системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства, які необхідно враховувати при реалізації процесу розвитку сучасних корпоративних інформаційно-керуючих систем. Визначено основні принципи створення системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства. Визначено, що ключовим моментом побудови системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства є коректний вибір об'єктів управління, що здійснюється на основі аналізу потреб зацікавлених економічних суб'єктів.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, розвиток виробничого потенціалу, конкурентні переваги, система, системний підхід.

В статье рассмотрены особенности формирования и развития конкурентных пре-

имуществ производственного потенциала предприятия. Определено, что эффективность производства зависит от уровня развития и степени использования во взаимодействии основных элементов производства. Охарактеризованы основные элементы системного подхода к разработке системы формирования и развития производственного потенциала предприятия, которые необходимо учитывать при реализации процесса развития современных корпоративных информационно-управляющих систем. Определены основные принципы создания системы формирования и развития производственного потенциала предприятия. Определено, что ключевым моментом построения системы формирования и развития производственного потенциала предприятия является корректный выбор объектов управления, который осуществляется на основе анализа потребностей заинтересованных экономических субъектов.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, развитие производственного потенциала, конкурентные преимущества, система, системный подход.

The statue looks at the peculiarity of the form and the development of competitive advantage of the potential of the enterprise. Visibly, the effectiveness of creativity to accumulate a steady growth and development of the level of competitiveness in the interaction of the basic elements of creativity. Describes the basic elements of the system approach to the dismantling of the system formation and development of vibratory potential of the enterprise, which need to steal during the realization of the process of development of modern corporate information and telecommunication systems: Installation of the central organization of the systems and the framework of its functions; specifying specific criteria, the impact and the goals of the functions of the systems; development of the systems of the basic display of the functions of the systems; form a storehouse of entries; disassembly of the functional structure of the systems and the development of the operating potentials; setting up regulations for the development and renewal of the systems. In this context, the basic principles of the formation of systems and the development of productive capacity of the industry are defined. Characterized for industrial enterprises, which operate in a short period, three possible variations in behavior: production for the maximum profit; production for the minimum of income; production for the minimum of income. Consequently, the key moment is to encourage the formation and development of a vibratory potential of the management system, which is based on the basic analogy of the consumption of economic resources. Designed, with the help of the systems of formation and development of the diversification potential of the activity, there are products, current grows in volume, financial results, technologies, which are based on the activity, activates, work resources, financial management, information and knowledge. The financial results of the company's activity are the result of its efficiency and effectiveness in the opposite direction of the investment policy, in the center of which are the main components of the current technology and the results of which are reflected in its visibility in the activities of the company.

Key words: potentials, development of potentials, competitive bravery, system, system approach.

Постановка проблеми. Становлення конкурентно-ринкової економіки в Україні, перетворення її у відкриту систему та розширення доступу на її ринки зарубіжних товаровиробників роблять об'єктивно необхідним проведення комплексного наукового аналізу та вирішення проблеми зростання конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств.

Можливості підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежать від конкурентоспроможності виробленої ними продукції та

сукупності соціально-економічних та організаційних факторів діяльності підприємства, що роблять вплив на результати конкурентної боротьби. Сфера виробництва зазнала глибоких перетворень через розробку нових технологічних рішень, переоснащення, інноваційну діяльність. Завдання конкуренції перейшло зі сфери нарощування виробничих потужностей і пошуку нових ринків збуту до сфери інформаційних технологій, маркетингу і невиробничих заходів. Проте роль виробничого аспекту не можна недооцінювати. Виробництво є основою

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8648-117X>

² ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3857-8903>

бізнесу промислових підприємств, а отже, потребує знаходження нових, цілеспрямованих і конкретних рішень для підвищення його потенціалу з урахуванням вимог і побажань споживачів продукції для отримання стійких конкурентних переваг на ринку в довгостроковій перспективі

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній економічній літературі приділяється значна увага проблемі ефективності використання виробничого потенціалу та його впливу на зростання конкурентних переваг, які розглядаються науковцями, виходячи з різних аспектів дослідження. Ці проблемні питання розглядали такі дослідники: О. Анчишкіна, О. Арєф'єва, А. Архангельський, І. Должанський, О. Добикіна, Т. Загорна, І. Рєпіна, О. Федонін, О. Олексюк, Ф. Євдокімов, О. Мізін та ін. Серед зарубіжних вчених на увагу заслуговують роботи І. Ансоффа, П. Друккера, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

Постановка завдання. Формулювання цілей статті полягає в дослідженні та узагальненні існуючих методичних підходів до формування виробничого потенціалу промислових підприємств в умовах конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Ефективність виробництва залежить від рівня розвитку та ступеню використання у взаємодії основних елементів виробництва, які, в свою чергу, визначаються системою численних показників.

Стан техніки, технології, організації праці та управління характеризує організаційний й технічний рівень виництва, який виступає умовою конкурентоспроможності підприємства.

Найбільший економічний ефект досягається при комплексному підвищенні організаційно-технічного рівня виробництва, що потребує різних витрат для свого вдосконалення. Це обумовлює моделювання організаційного-технічного рівня не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку окремих його елементів та визначальних факторів.

Розробка будь-якої складної системи, до якої, безумовно, відноситься й система формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства, вимагає взаємопов'язаного здійснення робіт зі створення, вдосконалення та розвитку системи, що може бути досягнуто тільки при використанні методів системного моделювання та проектування.

Системний підхід при створенні системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства передбачає [1]:

- встановлення цільової орієнтації системи та меж її функціонування;
- визначення конкретних критеріїв, об'єктів та цілей функціонування системи;
- розробку системи базових показників функціонування системи;
- формування складу завдань;

– розробку функціональної структури системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства;

– встановлення регламентів прийняття управлінських рішень при зміні показників діяльності системи;

– визначення регламентів розвитку та вдосконалення системи.

Розглянемо докладніше деякі елементи системного підходу до розробки системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства.

При встановленні цільової орієнтації системи слід враховувати дві, принципово різні, ситуації [2].

1. Створення системи передбачається на підприємстві, яке використовує тимчасові технології управління, тобто поставлені й досить ефективно функціонують системи стратегічного та бізнес-планування; впроваджена система бюджетування; менеджмент підприємства володіє всією необхідною для прийняття управлінських рішень інформацією тощо. В такому випадку впровадження системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства не буде протидіяти сформованій системі управління, а доповнить її певними характеристиками, які повинні бути включені в контур моніторингу. При цьому витрати на створення та впровадження системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства будуть відносно невеликі.

2. Створення системи формування та розвитку виробничого потенціалу передбачається на підприємстві, що знаходиться на нижніх щаблях розвитку з точки зору застосування ефективних інструментів управління та ефективності своєї фінансово-господарської діяльності. В такому випадку для підприємства важливо усвідомити необхідність переходу від тактики «латання дірок» до комплексної системи дій, спрямованих на забезпечення високого рівня конкурентних переваг на ринку товарів. Очевидно, що витрати на створення й впровадження даної системи будуть значно вище, ніж у першому випадку. Проте, в умовах поетапної реалізації системи, яка допускає поділ проєкту з її постановки, як показує досвід, кожний попередній етап дозволяє генерувати грошовий потік, достатній для фінансування наступних. Для більшості промислових підприємств найбільш характерною є саме така ситуація.

При розробці, впровадженні та вдосконаленні системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства необхідно враховувати процеси розвитку сучасних корпоративних інформаційно-керуючих систем, можливість інтеграції в які повинна бути обов'язково передбачена.

У зв'язку з цим, основними принципами створення системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства є [3]:

- ефективність та доцільність функціонування системи;

– проблемно-цільова спрямованість структурної, функціональної моделей системи, а також складу ключових бізнес-процесів забезпечення конкурентоспроможності;

– системність розробки, впровадження та розвитку.

Економічна сутність критерію доцільності функціонування системи полягає в тому, що в несприятливих умовах господарювання рішення про тимчасове припинення виробництва повинно прийматися не за умови зникнення прибутку, а пізніше, коли збитки від виробництва починають перевищувати величину постійних витрат. Очевидно, що для промислового підприємства, що діє в короткостроковому періоді, можливі три принципові варіанти поведінки [4]:

- 1) виробництво заради максимізації прибутку;
- 2) виробництво заради мінімізації збитків;
- 3) припинення виробництва.

Традиційний для автоматизованого управління принцип проблемно-цільової орієнтації відображає орієнтацію на ефективність функціонування підприємства при кожному з вищенаведених варіантів. Використання цього принципу є найважливішою умовою досягнення при кожному варіанті заданих значень показника конкурентоспроможності.

Принцип системності змушує розглядати процес створення системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства не як одноразовий акт, що закінчується впровадженням певної сукупності управлінських завдань, а як послідовний процес оптимізації маркетингових, виробничо-технологічних, фінансово-економічних та організаційних бізнес-процесів підприємства, що забезпечують його конкурентоспроможність. В цілому можна визначити мету створення системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства як підвищення ефективності діяльності промислового підприємства на основі розробки механізму комплексної оцінки обґрунтованості всіх прийнятих управлінських рішень з точки зору їх впливу на підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринках товарів, що проявляється в стійкому збільшенні величини сукупного потенціалу підприємства, основою якого є виробничий потенціал. У зв'язку з цим система формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, які функціонують в часі в рамках діючого підприємства як єдине ціле, при цьому вирішується головне завдання – досягнення запланованих стратегічних цілей розвитку (зростання потенціалу) підприємства [5].

Ключовим моментом побудови системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства є коректний вибір об'єктів управління, що здійснюється на основі аналізу потреб

зацікавлених економічних суб'єктів. До числа цих економічних суб'єктів можна відносити окремих осіб, групи осіб, інститути та організації (постачальників, споживачів, кредитні організації, акціонерів тощо), які впливають на досягнення цілей підприємства, та, в свою чергу, здійснення власних цілей яких залежить від успішності діяльності підприємства.

За результатами досліджень стану та особливостей управління на вітчизняних промислових підприємствах, а також вивчення потреб перерахованих вище економічних суб'єктів вдалося виділити ряд об'єктів, інформація про показники яких є визначальною при прийнятті рішень про доцільність та ефективність співпраці з підприємством або придбанні його продукції. Об'єктами системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства є продукція, поточний грошовий потік, фінансові результати, технології, що використовуються на підприємстві, активи, трудові ресурси, джерела фінансування, інформація та знання.

Продукція, конкурентоспроможність якої формується на всіх етапах підприємницького процесу, є, з одного боку, результатом конкурентоспроможності підприємства в цілому, а з іншого боку, являє собою основне джерело генерації грошового потоку від операційної діяльності підприємства. Поточний грошовий потік є основою створення зростаючої вартості підприємства. Він може бути розглянутий як результат знайденого компромісу між високою платоспроможністю та рентабельною фінансово-господарською діяльністю, яка проявляється в зростанні основних фінансових результатів. Абсолютні та відносні фінансові результати функціонування підприємства багато в чому залежать від ефективності обраних напрямків інвестиційної політики, в центрі яких повинні бути сучасні технології та результати якої знаходять своє відображення в зміні активів (майна) підприємства. Одним з інструментів раціональної інвестиційної стратегії вважається вибір найбільш доцільних в даних конкретних умовах джерел фінансування. В числі їх джерел можуть бути й кошти, що залучені з ринку капіталів, та реінвестований прибуток підприємства. На цьому важливому об'єкті управління відбувається перетин завдань пошуку інвестиційних проєктів, необхідних для розвитку бізнесу та мінімізації сукупних ризиків, та вибору оптимальних за вартістю джерел фінансування [6].

Ще одним об'єктом, що вимагає особливої уваги, є такий об'єкт системи управління виробничим потенціалом як інформація та знання. Рішення завдання забезпечення привабливості підприємства для всіх економічних суб'єктів, так або інакше зацікавлених в його діяльності, неможливо без продуманої системи розкриття та представлення

інформації про підприємство. Політика інформаційної відкритості та прозорості при одночасному вирішенні завдань інформаційної безпеки підприємства є найважливішою умовою його конкурентоспроможності.

Отже, система формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства повинна створюватися як техніко-організаційна система, що складається з комплексу технічних засобів, програмних продуктів, інформаційних та обчислювальних систем, взаємопов'язаних з виробничою, фінансовою та організаційною структурою підприємства. При цьому передбачається безумовна інтеграція системи управління виробничим потенціалом та інших інформаційно-управлінських систем на даному підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження.

Конкурентоспроможний виробничий потенціал промислового підприємства – це здатність підприємства виробляти й реалізовувати конкурентоздатну продукцію при раціональному використанні наявних ресурсів та потужності, в обсягах, необхідних для стабільного функціонування та розвитку підприємства (процесу відтворення) в умовах ринкових відносин.

Системний підхід при створенні системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства передбачає: встановлення цільової орієнтації системи і рамок її функціонування; визначення конкретних критеріїв, об'єктів та цілей функціонування системи; розробку системи базових показників функціонування системи; формування складу завдань; розробку функціональної структури системи формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства; визначення регламентів розвитку й вдосконалення системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації : формування та розвиток : монографія. Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. 340 с.

2. Карачина Н.П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний простір*. 2014. № 86. С. 164–172.

3. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. : підручник. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.

4. Селезньова О.В. Теоретичні основи системного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 209–213.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2005. С. 20–31.

6. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 48–56.

REFERENCES:

1. Holovkova L.S. (2009) Sukupnyi ekonomichniy potentsial korporatsii: formuvannia ta rozvytok [Aggregate economic potential of the corporation: formation and development] : monohrafiia. Zaporizhzhia: Vyd-vo KPU, 340 s.

2. Karachyna N.P. (2014) Konkurentnyi potentsial ta yoho rol u formuvanni konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Competitive potential and its role in shaping the competitiveness of the enterprise]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 86, pp. 164–172.

3. Kasianova N.V. (2013) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta vykorystannia [Enterprise potential: formation and use]. 2-he vyd. pererob. ta dop.: pidruchnyk. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury», 248 p.

4. Seleznova O.V. (2012) Teoretychni osnovy systemnoho upravlinnia konkurentnym potentsialom pidpriemstva [Theoretical bases of system management of competitive potential of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 6, pp. 209–213.

5. Krasnokutska N.S. (2005) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Enterprise potential: formation and evaluation]: navch. posib. Kyiv: TsNL, pp. 20–31.

6. Ishchuk S. (2005) Kontseptualni zasady formuvannia ta rozvytku vyrobnychoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv [Conceptual bases of formation and development of production potential of industrial enterprises]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3, pp. 48–56.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Костирко І.Г., Гнатишин Л.Б., Бойко В.В.

НОВА ЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ.....3

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Sheiko Iryna, Storozhenko Oleksandra

ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE COVID-19 PANDEMIC FOR THE COUNTRIES
OF EASTERN EUROPE AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT.....7

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Білянський Ю.О.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 13

Волощук Ю.О., Волощук В.Р.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ..... 23

Гірна О.Б., Колос М.О.

ЛОГІСТИЧНІ РІШЕННЯ У СКЛАДСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ХОЛОДНОЇ ЛОГІСТИКИ.....30

Гук О.В., Мохонько Г.А., Лазоренко Т.В.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... 36

Драган О.І., Тертична Л.І.

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЗМІН У МЕНЕДЖМЕНТІ ПЕРСОНАЛУ

НА РОЗВИТОК МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....45

Овецька О.В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЖКГ.....51

Прокопович Л.Б., Каткова Н.В.

УПРАВЛІННЯ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИМИ ВИТРАТАМИ

В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....55

Яснолоб І.О., Козаченко Ю.А., Терещенко І.О.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ

ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....61

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Жерліцин Д.М., Мартинюк Б.А.

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ:

АНАЛІЗ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ЧАСОВИХ КОЛИВАНЬ..... 67

Куценко М.М.

КОГНІТИВНИЙ РОЗВИТОК КОМАНДИ ПРОЄКТУ

У РУСЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТОКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ.....73

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Шумкова О.В., Плахтирєв А.А.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТОКОМ ПЕРСОНАЛУ

МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ.....77

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Волкова О.В., Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О.

ОЦІНКА ВИКОНАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ..... 83

Жмурко Н.В., Терешко О.М.

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗБІЛЬШЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

НА РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....88

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Атамас П.Й., Атамас О.П.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

У ВНЗ НЕДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ..... 95

Гоголь М.М.	
УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ДІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ.....	101
Левченко З.М., Тютюнник С.В., Єрмолаєва М.В.	
ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, ЗВІТНОСТІ Й АНАЛІЗУ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ.....	106
Мулик Т.О.	
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	113
 РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Климчук В.В., Лопашук І.А., Мацюк Н.О.	
ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІЗУ ЧУТЛИВОСТІ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Воронкова Т.Є., Вовкодав А.Ю.	
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	129

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Kostyrko Ihor, Hnatyshyn Liudmyla, Boiko Vitalii

NEW ECONOMIC PARADIGM AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE.....3

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Sheiko Iryna, Storozhenko Oleksandra

ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE COVID-19 PANDEMIC FOR THE COUNTRIES
OF EASTERN EUROPE AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT.....7

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bilyansky Yuriy

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF EXPORT-ORIENTED AGRICULTURAL PRODUCTS.....13

Voloshchuk Yuliia, Voloshchuk Vitaliy

FORMATION OF INNOVATIVE BUSINESS MODEL OF ENTERPRISES.....23

Hirna Olha, Kolos Marta

THE LOGISTICS SOLUTIONS IN WAREHOUSE ACTIVITY IN COLD LOGISTICS.....30

Guk Olga, Mokhonko Hanna, Lazorenko Taisiya

DEVELOPMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF POLYGRAPHIC ENTERPRISES IN UKRAINE.....36

Dragan Olena, Tertychna Liubov

INFLUENCE OF MODERN CHANGES IN PERSONNEL MANAGEMENT ON THE DEVELOPMENT
OF PRODUCTIVITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....45

Ovetska Olha

ECONOMIC SECURITY IN THE SYSTEM OF OPERATIONAL ACTIVITY
OF HOUSING ENTERPRISE51

Prokopovich Leonid, Katkova Natalia

MANAGEMENT OF OVERHEAD COSTS IN THE CONDITIONS OF USING THE SYSTEM
OF RESPONSIBILITY CENTERS.....55

Yasnobob Ilona, Kozachenko Yuliia, Tereshchenko Ivan

FEATURES AND PRINCIPLES OF FORMATION OF AN EFFECTIVE SYSTEM
OF ECOLOGICAL ENTERPRISE.....61

SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Zherlitsyn Dmytro, Martyniuk Bohdan

CAPITAL INVESTMENTS BY REGIONS OF UKRAINE:
ANALYSIS OF TERRITORIAL INEQUALITY AND TIME FLUCTUATIONS.....67

Kutsenko Maryna

COGNITIVE DEVELOPMENT OF THE PROJECT TEAM
IN STRATEGIC DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION.....73

SECTION 5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Shumkova Olena, Plakhtyria Anatolii

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE MANAGEMENT
OF PERSONNEL DEVELOPMENT IN MEDICAL INSTITUTION.....77

SECTION 6. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Volkova Olena, Sysoenko Irina , Karliuka Dmytro

ASSESSMENT OF PERFORMANCE OF THE REVENUE PART OF THE BUDGET OF UKRAINE.....83

Zhmurko Nataliia, Tereshko Oleksandra

EXPENDITURE OF INCREASING THE TAX BURDEN ON THE MARKET
OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE.....88

SECTION 7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Atamas Peter, Atamas Alexander

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING THE COST OF EDUCATIONAL SERVICES
IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF NON-STATE OWNERSHIP.....95

Gogol Marina MANAGEMENT ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND FORMATION IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL STANDARDS.....	101
Levchenko Zoia, Tiutiunnyk Svitlana, Yermolaieva Maryna THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING, REPORTING AND ANALYZE OF LABOUR AND ITS PAYMENT.....	106
Mulyk Tetiana ANALYSIS OF FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE: METHODICAL AND PRACTICAL ASPECTS.....	113
 SECTION 8. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Klymchuk Vitalii, Lopashchuk Inna, Matsiuk Nataliya APPLICATION OF SENSITIVITY ANALYSIS FOR EVALUATION OF FACTORS DETERMINING THE ENTERPRISES COST OF PRODUCTION	123
Voronkova Taisiya, Vovkodav Anastasiia FORMATION AND DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE	129

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 46

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *Ю. Войтюк*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Інглезі 6/1, оф. 135,
м. Одеса, Україна, 65101

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua