

ISSN 2311–9306

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

ECONOMICS STUDIES

3 (25) – 2019

Львів
2019

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науково-практичний журнал

3 (25) вересень 2019

Засновники журналу:

Львівська економічна фундація

Про журнал:

Економічні студії
(Economics studies)

Періодичність виходу:

чотири рази на рік.

Мова видання:

українська, російська, англійська

ISSN: 2311–9306

Свідоцтво про реєстрацію ЗМІ:

КВ № 20515–10315

від 20 грудня 2013 р.

**Журнал включено до міжнародної
наукометричної бази Index Copernicus**

Адреса для листування:

Науково-практичний журнал

«Економічні студії»

а/с 341, м. Львів, 79000

www.lef.lviv.ua

info@lef.lviv.ua

Тел: +38 (063) 204 34 31

Науково-практичний журнал «Економічні студії» присвячений актуальним проблемам розвитку сучасної економіки та пропонує своїм читачам розмаїття високоякісної інформації в галузі економічної науки.

Видання має тематичну спрямованість в межах таких наукових спеціальностей, як світове господарство і міжнародні економічні відносини; економіка та управління національним господарством; економіка та управління підприємствами; розвиток продуктивних сил та регіональна економіка; економіка природокористування; гроші, фінанси і кредит; демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика та інші галузі економічної науки.

Цільова аудиторія журналу: вчені, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти, економісти, бухгалтери, державні службовці та всі, кого цікавить економічна тематика.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назви підприємств, організацій, установ та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції журналу. Автори зберігають за собою всі авторські права і одночасно надають журналу право першої публікації, що дозволяє поширювати даний матеріал із зазначенням авторства та первинної публікації в даному журналі.

Редактор, коректор – Ю.С. Павленко

Комп'ютерна верстка – І.І. Стратій

Віддруковано:

Видавничий дім «Гельветика»

Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

Підписано до друку 30.09.2019.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Обл.-вид. арк. 24,18. Ум. друк. арк. 23,17.

Наклад 100 прим.

Замовлення № 1019/208.

ЗМІСТ

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ДЕРЖАВИ, БІЗНЕСУ ТА СУСПІЛЬСТВА Герасименко О.В., Наврусевич Ю.В.....	9
СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ Гнатюк О.П.....	13
КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ Декалюк О.В.....	17
АНАЛІЗ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА Дем'яненко Н.В., Козловець Є.В.....	21
ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ТА ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА Дем'яненко Н.В., Поліщук А.А., Мирошниченко А.В.....	24
СТАН ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ Державська А.В.....	27
МОНІТОРИНГ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ Дзюба О.М.....	32
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ У ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ Добровольська О.В., Землякова І.С.....	37
ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА НАСЕЛЕННЯ Жилін О.В., Кірейцева О.В.....	41
МОДЕЛЬ ЯКОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩЕ Захаров В.А.....	47
СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ЯК ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ НА СЕЛІ Збарський В.К., Грибова Д.В.....	54
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ Іршак О.С., Дубик О.І.....	59
СУТНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА АСПЕКТИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ Камінська Т.В.....	65
DIGITALIZATION RISKS: CLASSIFICATION AND PROTECTION (ON AN EXAMPLE OF BANKS ACTIVITY) Kryvtsun I.M.....	69
РІВЕНЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИРОБНИКАХ ВИРОБІВ З ПЛАСТМАС УКРАЇНИ Кукоба В.П., Чебакова Т.О.....	72
ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Лаврова О.О., Мальованна Т.П.....	76
МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ Ляховець Н.В.....	80
ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН, ЩОДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ Маліновська О.Я., Терентій Х.М.....	84
ОГЛЯД МАТЕМАТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗСП ТА РОЛЬ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Мартинова О.В.....	89

КООПЕРУВАННЯ, ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ РИНКУ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Наталич О.С.....	94
ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ Оліх Л.А.....	100
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПОТОКАМИ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ Панасюк В.М.....	104
АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ Писаренко С.В., Крупа О.П., Шиков О.С.....	109
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА Полієва А.Ю.....	114
ЗАПОБІГАННЯ ГЕНДЕРНЕГО НАСИЛЬСТВА ТА ДИСКРИМІНАЦІЇ ЖІНОК НА РИНКУ ПРАЦІ Прокопій Д.А.....	119
ЕМОЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГ ВРАЖЕНЬ ТА МАРКЕТИНГ ЕМОЦІЙ: ТОТОЖНОСТІ ТА ВІДМІННОСТІ ПРИ ПРОСУВАННІ БРЕНДІВ Радкевич Л.А.....	123
ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ПЕРСОНАЛУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ Ровенська В.В., Яровенко О.М.....	128
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ Сакун Г.О., Станкевич І.В., Калугіна Н.А.....	134
АНАЛІЗ СТАНУ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ Світлична А.В., Степанова М.Ю.....	139
ЗАОЩАДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ Сидор І.П., Петрушка О.В.....	143
ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ Скрипник Г.О., Примачок Г.В.....	148
ОСНОВНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПОСЛУГИ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ КОМПАНІЙ Столяр О.О.....	154
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА Тесак О.В.....	158
ЦИФРОВА ЛОГІСТИКА ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ) Трушкіна Н.В.....	161
СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ТА ЙОГО ОСНОВНІ ВИДИ Тугова А.С.....	165
ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА Ходаківська М.....	169
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ Чалюк Ю.О.....	173
УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ Шелест О.Л., Корнієнко Н.О.....	178

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ Шелест О.Л., Олійник К.Р.	182
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКУ Шелест О.Л., Жогло О.М.	186
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА Шелест О.Л., Курганський О.В.	190
АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА МЕТОДОМ «КАРТА ШЛЯХУ КЛІЄНТА» ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ Шпилько К.С.	193
ОЦІНКА СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ БОРОТЬБИ З ПРАВОПОРУШЕННЯМИ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ТА КОНТРАБАНДОЮ: АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ МИТНОЇ СТАТИСТИКИ Яковець Т.А.	197
КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: ВИЗНАЧЕННЯ З УРАХУВАННЯМ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ Ястремська О.М.	202

CONTENTS

WORLD EXPERIENCE OF CREATING SHARED VALUE OF THE STATE, BUSINESS AND SOCIETY Gerasymenko O.V., Navrusevych Y.V.	9
MODERN STATE OF THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRY OF UKRAINE Gnatyuk O.P.	13
COACHING AS A TOOL FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF TRAINING MANAGERS Dekaliuk O.V.	17
ANALYSIS OF ENTERPRISE GOODS Demyanenko N.V., Kozlovets E.V.	21
ORGANIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATION-INVESTMENT AND SALES ACTIVITY OF THE ENTERPRISE Demyanenko N.V., Polishchuk A.A., Miroschnichenko A.V.	24
STATE OF THE FOOD INDUSTRY AND DEVELOPMENT TRENDS Derzhavska A.V.	27
MONITORING OF PUBLIC PROCUREMENT Dziuba O.M.	32
FEATURES OF INTERCONNECT POLICY OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE IN THE PERFORMANCE OF DEPOSIT OPERATIONS Dobrovolska E.V., Zemlyakova I.S.	37
FOOD SAFETY OF THE POPULATION Zhylin O.V., Kyreitseva O.V.	41
MODEL OF QUALITY OF OPERATIONAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE IN COMPETITIVE ENVIRONMENT Zakharov V.A.	47
RURAL TOURISM AS A FORM OF EMPLOYMENT AND FORMATION OF THE MIDDLE CLASS IN THE RURAL Zbarsky V.K., Gribova D.V.	54
INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN BANKS: RISKS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT Irshak O.S., Dubyk O.I.	59
THE ESSENCE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ASPECTS OF ITS IMPLEMENTATION Kaminska T.V.	65
DIGITALIZATION RISKS: CLASSIFICATION AND PROTECTION (ON AN EXAMPLE OF BANKS ACTIVITY) Kryvtsun I.M.	69
THE LEVEL OF ORGANIZATIONAL CULTURE AT THE MANUFACTURERS OF PLASTIC PRODUCTS OF UKRAINE Kukoba V.P., Chebakova T.O.	72
WITHDRAWAL TAX: REALITIES AND PROSPECTS Lavrova O.O., Malovanna T.P.	76
MECHANISM OF FINANCIAL SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF THE MUNICIPAL ENTERPRISES Liakhovets N.V.	80
APPLICATION OF FOREIGN COUNTRIES EXPERIENCE ON STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC PROCESSES IN UKRAINE REGIONS Malinovska O.Ya., Terentiy H.M.	84

OVERVIEW OF MATHEMATICAL PROVISION OF BALANCED SCORECARD AND THE ROLE OF UNCERTAINTY FOR THE EVALUATION OF ENTERPRISE ACTIVITIES Martynova O.V.	89
COOPERATION AS A PRIORITY AREA OF CREDIT RESOURCE MARKET DEVELOPMENT FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES Natalych O.S.	94
UKRAINIAN ECONOMY DIGITALIZATION IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT Olikh L.A.	100
ANALYTICAL PROVISION OF THE FINANCIAL INSTITUTE'S LOGISTIC FLOW MANAGEMENT SYSTEM Panasyuk V.M.	104
ANALYSIS OF THE MECHANISM FOR THE FORMATION AND MANAGEMENT OF THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTS PRODUCTION Pisarenko S.V., Krupa O.P., Shikov A.S.	109
THEORETICAL ASPECTS OF ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE Polieva A.Yu.	114
GENDER VIOLENCE PREVENTION AND DISCRIMINATION OF WOMEN IN THE LABOR MARKET Prokopii D.A.	119
EMOTIONAL MARKETING, MARKETING OF IMPRESSIONS AND MARKETING OF EMOTIONS: TABLES AND DIFFERENCES AT BRANDS PROMOTION Radkevych L.A.	123
DETERMINING THE PERSONNEL ROLE IN INCREASING COMPETITIVENESS OF PHARMACEUTICAL INDUSTRIES Rovenskaya V.V., Yarovenko O.M.	128
SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION IN THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT Sakun H.O., Stankevich I.V., Kalugina N.A.	134
ANALYSIS OF THE STATE OF PLANNING FOR THE DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM IN RURAL AREAS Svitlychna A.V., Stepanova M.Yu.	139
SAVINGS IN THE UKRAINIAN HOUSEHOLD INVESTMENT RESOURCES SYSTEM Sydor I.P., Petrushka O.V.	143
STATE FINANCIAL CONTROL OF THE IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS Skrypnyk H.O., Prymachok H.V.	148
MAIN CONDITIONS OF FORMATION OF TARIFF POLICY ON SERVICES OF GAS DISTRIBUTION COMPANIES Stoliar O.O.	154
PECULIARITIES OF FORMATION AND REALIZATION OF ENTERPRISE ACCOUNTING POLICY Tesak O.V.	158
DIGITAL LOGISTICS AS A MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF THE CARPATHIAN ECONOMIC REGION) Trushkina N.V.	161
THE ESSENCE OF ECONOMIC STIMULATION OF TOP-MANAGERS AND ITS MAIN TYPES Tutova A.S.	165

DETERMINATION OF RISK IN THE PROCESS OF INVESTING IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE Khodakivska M.	169
IMPLEMENTATION OF EUROPEAN SOCIAL STANDARDS IN UKRAINE Chaliuk Y.O.	173
MANAGEMENT OF THE BANK CREDIT RESOURCES Shelest O.L., Korniyenko N.O.	178
FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES IN THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE Shelest O.L., Oliynyk K.R.	182
FORMATION OF THE BANK DEVELOPMENT STRATEGY Shelest O.L., Zhohlo O.M.	186
MANAGEMENT FEATURES OF THE CAPITAL STRUCTURE OF THE COMPANY Shelest O.L., Kurganskii O.V.	190
ANALYSIS OF CONSUMER BEHAVIOR WITH METHOD OF CUSTOMER JOURNEY MAP AND DETERMINATION OF ITS EFFICIENCY Shpylko K.S.	193
ASSESSMENT OF THE STATE AND THE EFFICIENCY OF THE FIGHT AGAINST CUSTOMS OFFENSE LAW AND CONTRABAND: ANALYSIS OF CUSTOMS STATISTICS Yacovets T.A.	197
PERSONNEL POTENTIAL OF ENTERPRISES: DETERMINATION TAKING INTO ACCOUNT COMPETENCES Iastremska O.M.	202

УДК 352/354 : 338.4 : 316.3

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ДЕРЖАВИ, БІЗНЕСУ ТА СУСПІЛЬСТВА

WORLD EXPERIENCE OF CREATING SHARED VALUE OF THE STATE, BUSINESS AND SOCIETY

Герасименко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Gerasymenko O.V.

PhD in economics, Associate Prof.
Ivan Franko National University of Lviv

Наврuseвич Ю.В.

студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

Navrusevych Y.V.

Student
Ivan Franko National University of Lviv

Стаття присвячена дослідженню сутності концепції створення спільних цінностей як нової управлінської практики підвищення фінансової ефективності бізнесу та забезпечення результативної співпраці між органами влади та бізнесом. Розглянуто досвід провідних міжнародних компаній у напрямку створення суспільних цінностей, та роль органів влади у даній сфері. Надано рекомендації українським підприємствам щодо вибору бізнес-стратегії. Досліджено напрямки співпраці між бізнесом та органами державної влади в Україні та за кордоном. Наведено шляхи запровадження та розвитку інституту GR-комунікацій для ефективної комунікації між бізнес-структурами та органам державної влади під час створення спільних цінностей.

Ключові слова: спільна цінність, бізнес, суспільство, соціальна проблема, цінності суспільства, бізнес-стратегія, органи державної влади, бізнес-центр, рівні створення спільних цінностей, комунікативна взаємодія.

Статья посвящена исследованию сущности концепции создания совместных ценностей как новой управленческой практики повышения финансовой эффективности бизнеса и обеспечения результативного сотрудничества между органами власти и бизнесом. Рассмотрен опыт ведущих международных компаний в направлении создания общественных ценностей, и роль органов власти в данной сфере. Даны рекомендации украинским предприятиям по выбору бизнес-стратегии. Исследованы направления сотрудничества между бизнесом и органами государственной власти в Украине и за рубежом. Приведены пути внедрения и развития института GR-коммуникаций для эффективной коммуникации между бизнес-структурами и органами государственной власти при создании совместных ценностей.

Ключевые слова: совместные ценности, бизнес, общество, социальная проблема, ценности общества, бизнес-стратегия, органы государственной власти, бизнес-центр, уровни создания совместных ценностей, коммуникационное взаимодействие.

The article is devoted to the research of the entity of concept of creating shared value as a new managerial practice of improving the financial business efficiency and ensuring the effective cooperation between the authorities and business. The experience of leading the international companies in the field of creating public values and the role of authorities in this field are considered. The recommendations to the Ukrainian companies for choosing a business strategy were given. The directions of cooperation between business and public authorities in Ukraine and abroad were investigated. The ways of introduction and development of the GR-communication institute for effective communication between business structures and public authorities while creating shared value were presented.

Keywords: shared value, business, society, social problem, values of the society, business strategy, public authorities, business center, levels of creating shared value, communicative interaction.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку суспільства більшість успішних міжнародних підприємств під час здійснення своєї діяльності націлені не лише на отримання прибутку, але й на створення спільних цінностей. Концепція спільних цінностей побудована на тому,

що ринки формуються не лише економічними, а й соціальними потребами, такими як якісне харчування, охорона здоров'я, житло, підтримка літніх людей, хороша екологія. Принципи спільних цінностей стосуються комерційних підприємств, некомерційних організацій та органів влади. Увага

акцентується не на вкладених коштах і виконаній роботі, а на досягнутому результаті: задоволенні людських потреб, обслуговуванні нових ринків, внутрішніх витратах, конкурентних перевагах. Що ж стосується України, то зовсім небагато вітчизняних підприємств задаються питанням, чи приносить їхня основна діяльність користь суспільству та навколишньому середовищу, окрім того, органи влади також не завжди готові підтримати підприємства у їхньому прагненні дбати про цінності суспільства, що й зумовлює актуальність обраної теми на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На даний час наявний доволі широкий вибір наукових публікацій, що охоплює управлінські аспекти взаємодії органів державної влади та бізнесу з урахуванням їх ролі в створенні цінностей суспільства. Особливості розвитку державних і приватних інститутів в контексті сучасних вимог управління економікою країни, а також взаємодія владних структур та бізнесу в процесі формування стратегії спільних цінностей досліджувалися в останніх публікаціях як російських, так і українських учених. Зокрема, йдеться про Л. Абалкіна, В. Бабаєва, С. Глазєва, Н. Діденко, П. Надолішнього, А. Никитаєва, Н. Піроженко, В. Радаєва, Ф. Шамхалова, А. Шохина, В. Якимця, Е. Ясина та ін. Зазначені автори здійснили аналіз різних аспектів взаємодії влади і бізнесу в процесі інституційних перетворень.

Мета дослідження. Метою статті є вивчення світового досвіду створення спільних цінностей іх бізнесом та державою та перспективи запровадження стратегії створення спільних цінностей для вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Перш за все варто розпочати з визначення поняття «спільна цінність». Здебільшого в економічній літературі поняття «спільна цінність» трактують як «управлінська практика підвищення фінансової ефективності бізнесу, що поєднує отримання прибутку із задоволенням суспільних потреб» [1]. Оскільки основним завданням бізнесу все ж таки є отримання прибутку для власників, то підприємства в процесі створення спільних цінностей повинні вибудовувати свою стратегію таким чином, щоб одночасно з пошуком прибуткових видів діяльності підвищувати якість довкілля та вирішувати соціальні питання.

Розглянемо діяльність провідних підприємств світу, які спільно з органами влади дбають про цінності суспільства. Зокрема, транснаціональне підприємство «Yaga», що постачає продукцію в більше, ніж 60 країн світу, має просту, але водночас надзвичайно амбіційну місію – відповідально годувати світ і захищати планету. Будь-які рішення підприємства щодо живлення рослин і точного землеробства дозволяють фермерам покращити врожайність та підвищити якість продукції, одночасно зменшуючи вплив на навколишнє середовище, покращують якість повітря та зменшують викиди [2].

Підприємство «Yaga» в Норвегії спільно з місцевою владою при підтримці уряду реалізує програму із створення «коридорів росту» сільського господарства. Очікується, що реалізація цієї програми дасть змогу створити 350 тис. нових робочих місць і покращити життя 200 тис. дрібних фермерів [3]. Що ж стосується України, то державна підтримка сільського господарства має вагомим значення. У таблиці 1 можемо побачити, як уряд розширив підтримку агросектору у 2019 році порівняно з 2018, що свідчить про те, що серед пріоритетів уряду та Мінагрополітики є стимулювання фермерського руху та створення успішної моделі господарювання в Україні – формування ефективного та соціально відповідального власника на селі.

А от, наприклад, китайське телекомунікаційне підприємство «China Mobile», зареєстроване в Гонконзі і постає найбільшим оператором мобільного зв'язку Китаю, працює над проектом, пов'язаним із використанням мобільного зв'язку в сільській місцевості Китаю для покращення доступу до якісних медичних послуг. Розвиваючи нові прибуткові напрямки бізнесу, підприємство одночасно вирішує соціальні проблеми суспільства [3].

Ще одним прикладом міжнародного підприємства, яке приймає безпосередню участь у створенні спільних цінностей і в Україні, є швейцарське підприємство «Nestle». Сьогодні «Nestle» є найбільшим підприємством світу у сфері виробництва харчових продуктів та напоїв. Підприємство представлене у 189 країнах, а 328 тисяч співробітників працюють для досягнення спільної мети «Nestle» – підвищувати якість життя і сприяти здоровому майбутньому [5].

Сферами створення спільних цінностей даного підприємства вже протягом багатьох років є:

Таблиця 1

Структура видатків на розвиток АПК України (2018-19 рр.)

Назва програми	Видатки у 2018р., млн.грн	Видатки у 2019р., млн.грн
Загальні видатки на розвиток АПК, в тому числі:	4232,0	5909,0
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	266,0	127,2
Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	210,0	800,0
Державна підтримка розвитку, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	400,0	400,0
Державна підтримка галузі тваринництва	2401,0	3500,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	955,0	881,8

Джерело: складено авторами на основі даних офіційного сайту Міністерства аграрної політики та продовольства України [4]

раціональне харчування, розвиток сільського господарства, охорона та збереження природних ресурсів, ефективне використання та очищення води, покращення якості освіти та працевлаштування молоді. Успіх та зростання підприємства дає можливість допомогти мільйонам людей покращити своє життя, завдяки продуктам та послугам, які воно надає, завдяки можливості надавати робочі місця та внеску, який підприємство робить у світову економіку.

Сьогодні в бізнесі «Nestle» в Україні залучено 5500 працівників. Соціальна діяльність підприємства виходить далеко за межі власної команди. Підприємство зробило суттєвий крок вперед на шляху до покращення рівня зайнятості серед української молоді: 1792 молодих людей віком до 30 років отримали робочі місця в «Nestle» в Україні, а 595 інтернів отримали можливість пройти практику на фабриках та в головному офісі компанії. Чверть із них приєдналися до команди «Nestle» на постійній основі. Крім того, було проведено 188 освітніх заходів для студентів, таких як тури фабриками, ярмарки вакансій та практичні заняття з підготовки резюме [5].

«Nestle» продовжує розвивати разом з Бернським університетом прикладних наук та Сумським Національним Аграрним університетом в Україні систему RISE – інструмент оцінювання сталості розвитку фермерських господарств, що вже використовується в 55 країнах [6]. Програму, адаптовану до умов сільського господарства в Україні вже встигли випробувати студенти Сумського національного аграрного університету. В «Nestle» вважають, що саме молоде покоління фахівців галузі сільського господарства є запорукою розвитку та сталого майбутнього підприємства. Саме тому «Nestle» займається розвитком подібних освітніх програм для студентів та фермерів.

«Nestle» піклується про здоров'я та добробут своїх споживачів і глобальна програма «Nestlé Здорові діти» підтверджує це [6]. В рамках проекту підприємство запроваджує навчальні програми, направлені на розвиток культури правильного харчування та здорового способу життя серед дітей шкільного віку у тих країнах, де зосереджена діяльність «Nestle».

У сфері збереження природних ресурсів у 2017 році «Nestle» інвестувало 1 млн. грн у 12 проєктів, спрямованих на встановлення спеціального обладнання, що дозволить ефективніше використовувати ресурси. Це вже дозволило зменшити на трьох фабриках використання води. «Nestle» також інвестувало понад 10 млн. грн у 22 енергоощадні проєкти, завдяки яким вдалося досягти показник економії енергії у 8% [5].

Варто зазначити також, що саме в Україні, у м. Львів, було відкрито один із п'яти сервісних центрів «Nestle» у світі, який надає стандартизовані послуги підрозділам підприємства в таких важливих бізнес-процесах, як нарахування заробітної плати, адміністрування даних персоналу та бухгалтерські операції [5]. Відкриття такого центру має важливе значення для розвитку Львівського регіону. На те, що

саме м. Львів обрали з-поміж інших міст, вплинуло безліч факторів, але одним із основних чинників є підтримка з боку місцевої влади. Саме мер міста Андрій Садовий підтримав відкриття центру в місті, адже це дає змогу перспективній молоді не тільки працевлаштуватися, але й побудувати успішну кар'єру. Даний факт засвідчує, що «Nestle», як і раніше, приділяє першочергову увагу питанню якості як у сфері виробництва, так і у сфері організації та впровадження сучасних бізнес-технологій. В свою чергу, основним завданням керівництва області є сприяння розвитку ділового клімату у регіоні, адже органи влади та бізнес завжди мають бути партнерами, а особливо у сфері створення спільних цінностей. Прийняття рішення про розміщення бізнес-центру у м. Львів свідчить про високу оцінку якості міської інфраструктури та інвестиційного клімату і сприяє не лише покращенню ситуації із працевлаштуванням у Львові, але й підвищенню репутації міста як ділового центру. Такий крок є позитивним прикладом для інших українських підприємств щодо перспектив інвестування у розвиток регіонів.

Тож необхідно зазначити, що для ефективної та успішної діяльності вітчизняних підприємств українським підприємцям необхідно запозичити міжнародний досвід створення спільних цінностей.

Загалом, створення спільних цінностей варто розпочати з обрання бізнес-стратегії, переосмислення та узгодження соціальних і фінансових цілей. Важливим етапом є визначення сильних і слабких сторін бізнесу з точки зору соціальних проблем. Як наслідок підприємство має обрати таку соціальну проблему, якою воно зможе займатися, використовуючи свої власні ресурси, становище на ринку та в суспільстві, окрім того підприємству безумовно необхідна підтримка органів державної влади.

Світові науковці виділяють три рівні створення спільних цінностей [7]:

- переосмислення – з точки зору інтересів суспільства – виявлення ринків із незадоволеними потребами, аналіз соціальної корисності чи шкідливості продукції, розробка прибуткових продуктів, які відповідають потребам клієнтів і підвищують якість їх життя, забезпечення доступу клієнтів до цих продуктів;
- переосмислення продуктивності в ланцюжку створення цінностей – підвищення продуктивності компанії або її постачальників з одночасним вирішенням соціальних і екологічних обмежень в ланцюжку створення вартості;
- сприяння розвитку місцевих кластерів – зростання продуктивності компанії за рахунок покращення стану середовища, вирішення існуючих соціальних проблем у місцях основної дислокації компанії.

Після проходження підприємством першого рівня відкриваються можливості для другого і третього. Для кожного рівня відстежуються власні економічні та соціальні результати. Серед очікуваних економічних здобутків доцільно назвати: зростання

доходів, зниження витрат, збільшення частки ринку, а серед соціальних – покращення якості освіти населення, покращення якості харчування, зниження рівня споживання води тощо. Також, всі три рівні створення спільних цінностей взаємно підсилюють один одного.

Однак, для ефективної роботи підприємства у напрямку створення спільних цінностей недостатньо лише стратегії. Необхідно також звернути увагу на те, що процес створення спільних цінностей бізнесу та суспільства неможливий без комунікації з органами державної влади. На сьогоднішній день в Україні у штатах багатьох підприємств є працівники, до функціональних обов'язків яких належить співпраця з представниками органів державної влади, зокрема інформування владних структур стосовно певних питань з метою сприяння прийняттю вигідного бізнесу рішення. Окрім того, представники бізнесу мають можливість впливати на державотворчі процеси через громадський сектор, об'єднання підприємств, експертні та громадські ради, фонди, асоціації, метою діяльності яких є підтримка та розвиток підприємництва.

В свою чергу, органи державного управління створюють прозорі комунікаційні платформи при міністерствах, органах місцевого самоврядування, на яких представники бізнесу відкрито заявляють свою позицію, вказують на існуючі проблеми та пропонують шляхи співпраці.

Як показує досвід іноземних країн, саме активне залучення населення у процес розроблення та реалізації публічно-управлінських рішень веде до створення прозорих відносин між державою та громадськістю. Протягом останніх років у розвинених країнах світу сформувалась достатньо ефективна система комунікативної взаємодії між органами влади та суспільством, що заснована на таких засадах [8, с. 24]: закріплення такої взаємодії у законах; створення при органах публічного управління інститутів, відповідальних за зв'язки з громадськістю; підтримка громадських ініціатив та об'єднань; розвиток неформальних комунікацій; впровадження електронного урядування.

Якщо ж говорити про взаємодію органів державної влади та бізнес-структур, то ідеальна модель таких комунікацій передбачає наявність діалогу за допомогою ЗМІ та своєрідних посередників. Наприклад в США такими посередниками виступають центри стратегічних комунікацій з наступними функціями [9, с. 198]: рівноправний обмін інформацією

між усіма учасниками комунікаційного процесу; організація зустрічей і переговорів з представниками державних установ для представників бізнесу; огляд законодавчих та політичних тенденцій; консультування та політичний аналіз; просування і захист інтересів суспільства та бізнесу в органах державної влади; участь у спеціалізованих виставках та конференціях, проведення семінарів і презентацій для представників державних органів.

Також важливим кроком на шляху до ефективних комунікацій між бізнес-структурами та органами державної влади під час створення спільних цінностей може стати запровадження та розвиток інституту GR-комунікацій.

GR (government relations) – це суспільна чи громадська діяльність, метою якої є пошук варіантів взаємовигідної співпраці з органами державної влади, розвиток ініціатив державно-приватного партнерства, законний лобізм інтересів тих чи інших структур чи організацій [10, с. 87].

Інструменти GR активно використовуються у комунікаціях між владою та бізнесом в економічно розвинених країнах, де вони не тільки призвели до ефективної співпраці, а ще й стали інструментами прозорих взаємовідносин між бізнесом і владою.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, варто зазначити, що створення спільних цінностей – це такий спосіб ведення бізнесу, який поєднує отримання прибутку компанією із вирішенням соціальних проблем суспільства. Така концепція не може вирішити всі соціальні проблеми, але надає можливість компаніям на основі своїх професійних навичок і вмінь стати лідерами соціального прогресу. На даний час створення спільних цінностей є новацією для багатьох країн, зокрема й для України, проте з часом ця концепція стане стандартною практикою, адже створюючи спільні цінності, компанії зможуть побудувати прибутковий та стійкий бізнес, який за своїми показниками перевершить традиційну практику. Внаслідок цього вітчизняним підприємствам варто перебудувати стратегію ведення бізнесу таким чином, щоб одночасно з максимізацією прибутку та мінімізацією затрат ще й покращувати якість доквілля та вирішувати соціальні питання. Своєю чергою, органи державної влади повинні максимально сприяти веденню бізнесу зі створенням спільних цінностей з метою забезпечення покращення якості життя кожного члена суспільства. Останнє є одним із перспективних напрямків досліджень авторів цієї статті.

Література:

1. Портер М. Створення спільних цінностей. Як перебудувати капіталістичну систему / Майкл Е. Портер, Марк Р. Крамер // Harvard Business Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ep-digest.ru/wp-content>.
2. Офіційний сайт норвезької транснаціональної компанії «Yara» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.yara.com>.
3. Грейсон Д. Про успішний бізнес з точки зору суспільства в цілому / Девід Грейсон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ipnou.ru/print/010244>.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua>.
5. Офіційний сайт швейцарської компанії «Nestle» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nestle.ua>.
6. Стаття про створення спільних цінностей Nestlé в Україні та покращення якості життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nestle.ua/media/newsandfeatures/creating-common-values-2017>.

7. Бакуменко В. Парадигма інноваційного розвитку суспільства: сучасні концепції реформування публічного управління / В. Бакуменко, С. Попов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_43/fail/4.pdf.
8. Войтович Р. Механізми реалізації зв'язків з громадськістю в державному управлінні : навч. посіб. / Р. Войтович. – К. : Вид-во НАДУ, 2012. – 72 с.
9. Баровська А. Інституційне забезпечення державної комунікативної політики: досвід країн Європи : аналіт. доп. / А. Баровська. – К. : НІСД, 2014. – 40 с.
10. Кіслов Д. Система державних маркетингових комунікацій: теорія і практика : монографія / Д. Кіслов. – К.: «МП Леся», 2015. – 408 с.

УДК 338.2

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

MODERN STATE OF THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRY OF UKRAINE

Гнатюк О.П.

аспірант

Європейського університету

Gnatyuk O.P.

postgraduate student

European University

У статті проаналізовано основні параметри еколого-економічної безпеки підприємств України. Автор презентує вплив промисловості на основні параметри оцінки екологічного стану країни та основні заходи ефективного природокористування. В результаті аналізу встановлено, що основними стратегічним напрямками і пріоритетами забезпечення екологічної безпеки підприємств України є оптимізація розміщення продуктивних сил в Україні; вдосконалення технологій очистки стічних вод та модернізації очисних споруд; стимулювання капітальних вкладень у відновлення сільськогосподарських земель; переорієнтація промисловості із добувних галузей на переробні; стимулювання скорочення викидів в атмосферне повітря, в першу чергу за рахунок енергоефективних заходів.

Ключові слова: безпека, екологія, економіка, підприємство, управління.

В статье проанализированы основные параметры эколого-экономической безопасности предприятий Украины. Автор презентует влияние промышленности на основные параметры оценки экологического состояния страны и основные мероприятия эффективного природопользования. В результате анализа установлено, что основными стратегическими направлениями и приоритетами обеспечения экологической безопасности предприятий Украины является оптимизация размещения производительных сил в Украине; совершенствование технологий очистки сточных вод и модернизации очистных сооружений; стимулирование капитальных вложений в восстановление сельскохозяйственных земель; переориентация промышленности с добывающих отраслей на перерабатывающие; стимулирование сокращения выбросов в атмосферный воздух, в первую очередь за счет энергоэффективных мероприятий.

Ключевые слова: безопасность, экология, экономика, предприятие, управление.

The main parameters of ecological and economic security of Ukrainian enterprises are analyzed in the article. The author presents the impact of industry on the main parameters of the assessment of the ecological status of the country and the main measures of effective nature management. The analysis revealed that the main strategic directions and priorities for ensuring the environmental safety of Ukrainian enterprises is to optimize the deployment of productive forces in Ukraine; improvement of wastewater treatment technologies and modernization of wastewater treatment facilities; stimulation of capital investments in agricultural land restoration; reorientation of extractive industries to processing industries; stimulating the reduction of atmospheric emissions, primarily through energy-efficient measures.

Keywords: safety, ecology, economy, enterprise, management.

Постановка проблеми. Еколого-економічна безпека підприємств України відображається на її суспільних відносинах, економічному становищі та кожному окремому громадянину. Мабуть нема в Україні

громадянина, котрий не цікавився б або не переймався екологічною ситуацією в країні, оскільки саме її погіршенням часто пояснюють низьку тривалість життя, високий рівень захворюваності та погіршення

рекреаційних властивостей оточуючого середовища. Рівень забрудненості водних артерій, атмосферного повітря та ґрунту в Україні прийнято вважати критичним. Основними причинами такої ситуації можна назвати розвиток сировинно-добувних галузей промисловості в Україні, котрі є одними з найбільш екологічно небезпечних. Окрім того, таке ставлення до ресурсів країни поступово призводить до їх виснаження, а як наслідок – недостатності економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оцінки різних аспектів екологічної й економічної безпеки часто розглядаються в економічній літературі, так само, як і проблеми управління ними. Особливо варто відмітити праці аких науковців як Веретьохін А.В., Каменева Н.В., Мізік Ю.І., Мочалова, Л.А., Припотень В.Ю., Фещенко Л.О., Хилько М.І., Хлобистов Є.В., Шевченко І.В., Юрченко Л.І., Ярошенко Н.А., Ячменьова В.М. та інших. Проте, сучасна ринкова ситуація постійно змінюється, тому потребує все нових і нових досліджень.

Метою даної статті є дослідження сучасного стану еколого-економічної безпеки підприємств України, що дозволить сформулювати основні напрямки державного сприяння.

Виклад основного матеріалу. Незалежні експерти [1] відзначають, що територія України характеризується непропорційним еколого-економічним розвитком, котрий полягає у максимальному сільськогосподарському та ресурснодобувному освоєнні територій, нелогічним розміщенням урбаністичних утворень, малою часткою резервних земель, що підлягають державній природній охороні або мають рекреаційне призначення, незбалансованість розміщення продуктивних сил, особливо з позиції водних ресурсів та транспортної логістики. Саме ці фактори зумовлюють високий рівень техногенного навантаження на природне середовище нашої країни і його забрудненість.

Зважаючи, що змінити існуюче розміщення продуктивних сил в масштабах країни практично неможливо, варто сконцентрувати увагу на моде-

лях подальшого розвитку підприємств України та суспільного екологічно спрямованого розвитку. При цьому, повинні враховуватися елементи розвитку екологічної культури та забезпечення ренатуралізації природи при одночасному продовженні якісного поступального розвитку суспільства. Відповідно, повинна забезпечуватися рівновага між соціальною, економічною та екологічною складовою, котра полягає в переході від економіки природокористування до економіки природозбереження.

Як відзначають визнані експерти в галузі екології та економічного розвитку: названа модель розвитку має чітко виражений еколого-географічний зміст, що обумовлений: інтегральним і системним підходами до вивчення основних взаємодіючих компонентів території – господарства, населення і природного середовища; територіальністю, що допускає вивчення збалансованості з урахуванням територіальних розходжень у природі – населенні – господарстві і відповідного територіального поділу праці; комплексністю як основною закономірністю у територіальній організації суспільства» [24].

Підприємства України для цілей контролю забруднення навколишнього середовища постійно складають спеціалізовану звітність до органів державної статистики та державної податкової адміністрації. За даними цієї звітності міністерством екології складається рейтинг «ТОП-100 найбільших підприємств-забруднювачів». Даний рейтинг містить інформацію про забруднювачів води (33 підприємства), атмосферного повітря (33 підприємства) та утворення відходів (34 підприємства) [Додаток Е, Ж, И].

Варто відзначити, що 67% підприємств, що потрапили до списку забруднювачів розміщені на території 4 областей: Дніпропетровська – 30; Донецька – 22; Запорізька – 9; Луганська – 6 [25].

Всі промислові відходи, що обліковуються є небезпечними для довкілля в тій чи іншій мірі. Протягом кількох останніх років підприємства все більшу частку небезпечних відходів вивозять у спеціалізовані місця замість того щоб їх утилізувати (рис. 1).

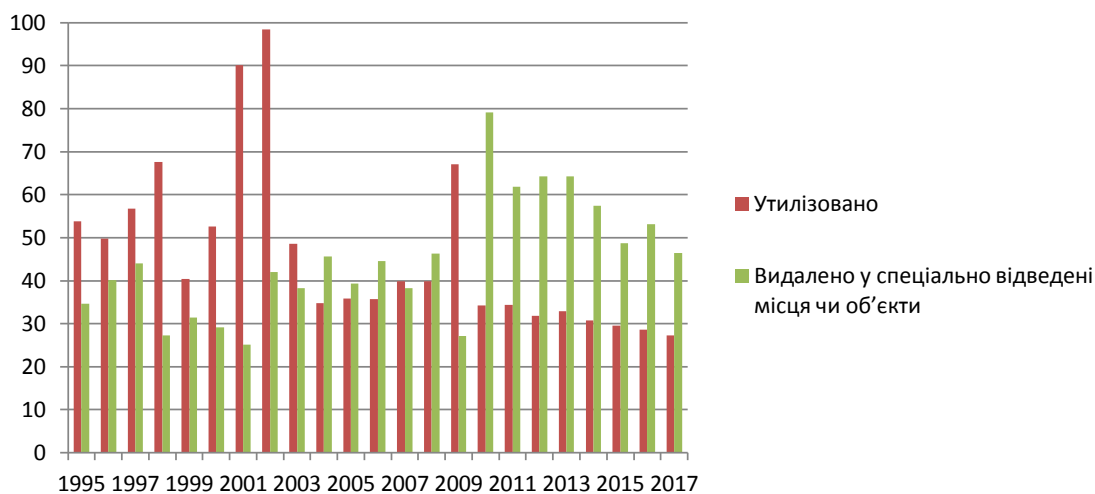


Рис. 1. Співвідношення утилізованих та вивезених промислових відходів підприємствами України

Джерело: складено автором

Як видно з рисунку, підвищення екологічних стандартів діяльності та створення більш жорстких правил поводження із небезпечними відходами призвело до того, суб'єкти господарювання все менше утилізують небезпечні відходи самостійно, а звертаються до спеціалізованих підприємств. Відповідно, створення умов та сприяння розвитку підприємствам, що спеціалізуються на екологічній переробці, захороненню, транспортуванні та зберіганні небезпечних промислових відходів має стати наступним стратегічним пріоритетом держави у забезпеченні еколого-економічної безпеки підприємств України. Звичайно, такі заходи провокують виникнення додаткових витрат, але вони і так постійно здійснюються як на рівні держави, так і підприємствами самостійно.

Для аналізу структури витрат на природоохоронні заходи, що здійснюються підприємствами України представимо їх структуру графічно (рис. 2). Як видно з рисунку, у 2018 році найсуттєвішою є частка витрат на очищення зворотних вод – 32,90%, а найменшою – на науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування – 0,36%.

Така ситуація із витратами на наукові дослідження свідчить про недостатню увагу підприємств України до екологічних проблем виробництва, а сприяння популяризації таких досліджень має стати ще одним стратегічним пріоритетом державної еколого-економічної політики.

Галузями-«лідерами» утворення відходів виступають підприємства добувної промисловості; найменше відходів утворюють будівничі підприємства. Обсяги утворення відходів добувною промисловістю перевищують наступну за антирейтингом галузь – переробну промисловість – майже у 10 разів, що свідчить про абсолютну їх екологічну неефективність. Відповідно, наступним стратегічним пріоритетом держави у системі забезпечення еколого-економічної безпеки держави має стати переорієнтація економіки із сировинного типу до індустріального (переробного) типу господарювання. Структуру утворення відходів під-

приємствами України за видами економічної діяльності представлено на рис. 3.

Зважаючи, що охорона водних ресурсів є стратегічною проблемою світового рівня, розглянемо процеси забруднення і очищення води в Україні окремо. Зважаючи, що основним забрудниками водних ресурсів є підприємства постачання води та водовідведення, можна було б припустити, що домогосподарства формують суттєву частку забруднень. Однак, за даними державної служби статистики, промисловість лідирує і в цьому напрямку. Промислові об'єкти постійно використовують воду для нагрівних та охолоджувальних систем, повертаючи її промислово-забрудненою. Найцікавішим, на нашу думку є співвідношення обсягів забраної та поверненої води в екосистему. Варто відзначити поступове скорочення обсягів спожитої води та збереження приблизної частки її повернення в екосистему (рис. 4).

Система еколого-економічної безпеки підприємства включає не лише компонент забезпечення екологічності діяльності, а і раціонального споживання ресурсів при збереженні ресурсозабезпеченості, що визначає ще один стратегічний пріоритет державної екологічної політики. Збереження й оздоровлення довкілля, раціональне, екологорівноважене, екологічнобезпечне та високоефективне використання всіх природних ресурсів слід віднести сьогодні до найважливішого складового чинника соціально-економічної політики держави. Поки екологічні відносини, вимоги і потреби не стануть обов'язковим елементом цієї політики, нема підстав розраховувати на успіх у переході до моделі сталого розвитку. Раціональне, ощадливе природокористування, охорона довкілля, екологічнобезпечне ведення справ мають бути нерозривно пов'язані з метою будь-якої господарської діяльності, розвитку суспільного виробництва та бізнесу.

Висновки. Отже, в сучасних умовах розвиток суспільства забезпечується не лише економічним розвитком країни, котрий виступає основою фінансування



Рис. 2. Структура витрат на природоохоронні заходи у 2018 році

Джерело: складено автором

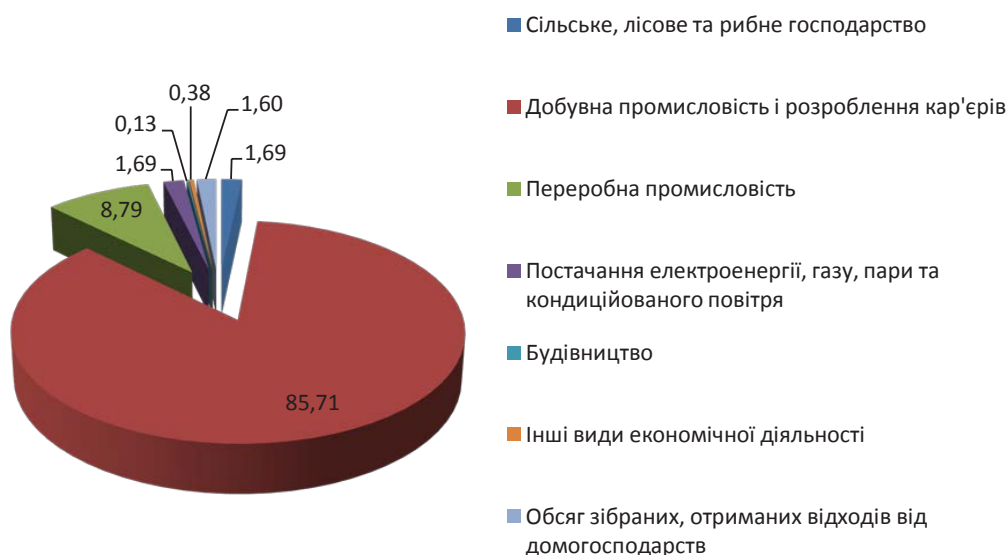


Рис. 3. Обсяги утворених відходів підприємствами України за видами економічної діяльності у 2017 році

Джерело: складено автором

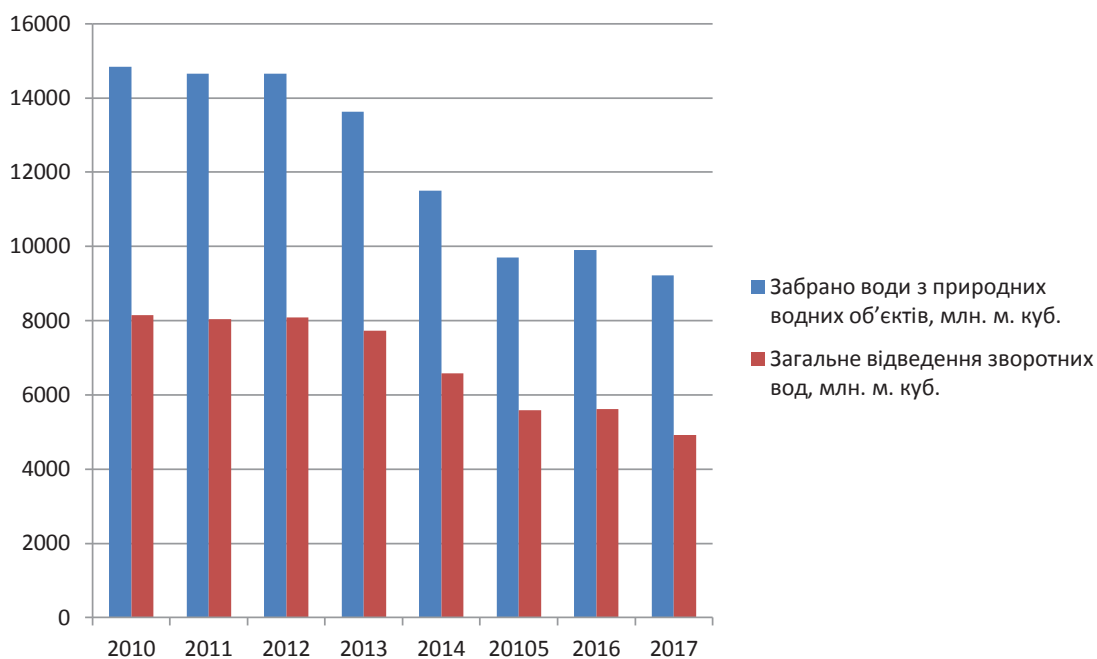


Рис. 4. Споживання та повернення води в Україні

Джерело: складено автором

таких процесів, а і екологічною безпекою населення та промисловості. В результаті аналізу встановлено, що основними стратегічним напрямками і пріоритетами забезпечення екологічної безпеки підприємств України є:

- створення дієвої системи екологічного моніторингу;
- оптимізація розміщення продуктивних сил в Україні;
- вдосконалення технологій очистки стічних вод та модернізації очисних споруд по всій країні;

- створення системи безпечної утилізації небезпечних відходів;
- сприяння поширенню й проведенню наукових досліджень природоохоронного спрямування;
- стимулювання капітальних вкладень у відновлення сільськогосподарських земель;
- переорієнтація промисловості із добувних галузей на переробні;
- стимулювання скорочення викидів в атмосферне повітря, в першу чергу за рахунок енергоефективних заходів.

Література:

1. Еколого-економічна збалансованість території. Всеукраїнська екологічна ліга. URL: <http://www.ecoleague.net/diialnist/vydannia-vel/ekolohichni-karty/ekoloho-ekonomichna-zbalansovanist-terytorii>.
2. Мінприроди підготувало рейтинг «ТОП-100 найбільших підприємств-забруднювачів» за 2017 рік. Міністерство екології та природних ресурсів. URL: <https://menr.gov.ua/news/32941.html>.
3. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-небезпечні відходи "Звіт про утворення, оброблення та утилізацію відходів I-III класів небезпеки". Державна служба статистики. Інструкція № z1195-06 від 24.10.2006 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/z1195-06>.
4. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Феценко Л.О. Каменева Н.В.. Методика оцінки еколого-економічної безпеки на рівні підприємства. Ефективна економіка. № 11. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4802> (дата звернення 15.08.2019 р.).
6. Мізік Ю.І. Ярошенко Н.А. Методичне забезпечення оцінки та прогнозування рівня еколого-економічної безпеки підприємств електропостачання. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. № 20. Ч. 2. 2016. С. 62-64.
7. Припотень В.Ю. Формування інформаційної бази за результатами оцінювання еколого-економічної безпеки промислового підприємства / В.Ю. Припотень // Бізнесінформ. – 2013. – № 10. – С. 152-156.
8. Мочалова, Л.А. Механизм формирования экологической стратегии и политики промышленного предприятия / Л.А. Мочалова // Механизм регулирования экономики. – 2008. – № 3 (Т. 2). – С. 206-215.
9. Ячменьова В.М. Аналіз існуючих методів оцінювання еколого-економічної безпеки підприємства / В.М. Ячменьова, А.В. Веретяхін // Економіка і управління. – 2013. – № 5 – С. 96-100.
10. Хлобистов С.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / С.В. Хлобистов. – К. : Агентство «Чорнобильінтерінформ», 2004. – 336 с.

УДК 347.54.3

КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ

COACHING AS A TOOL FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF TRAINING MANAGERS

Декалюк О.В.кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет**Dekaliuk O.V.**Ph.D. in economics
Khmeivnysky National University

Стаття присвячена вивченню одного з інноваційних інструментів підготовки менеджерів – коучингу. Автор розглядає коучинг як інструмент підвищення ефективності оволодіння управлінськими знаннями студентів-менеджерів. Розглядається суть коучинга та його значення в роботі керівника. Досліджується коучинг як технологія набуття знань та навиків побудови партнерських відносин між керівником та підлеглим.

Ключові слова: коучинг, коучингова взаємодія, коучинговий процес, партнерство, ефективність, управління.

Статья посвящена изучению одного из инновационных инструментов подготовки менеджеров – коучинга. Автор рассматривает коучинг, как инструмент повышения эффективности овладения управленческими знаниями студентов-менеджеров. Рассматривается суть коучинга и его значение в работе руководителя. Исследуется коучинг, как технология приобретения знаний и навыков построения партнерских отношений между руководителем и подчиненным.

Ключевые слова: коучинг, коучинговая взаимодействие, коучинговый процесс, партнерство, эффективность, управление.

The article is devoted to the study of innovative tools for the training managers – coaching. The author considers coaching as a tool to increase the effectiveness of mastering managerial knowledge of student managers. The essence of coaching and its importance in the work of the leader is considered. Coaching is studied as a technology for acquiring knowledge and skills for building partnerships between a leader and a subordinate.

Keywords: coaching, coaching interaction, coaching process, partnership, efficiency, management.

Постановка проблеми. Коучинг, як інструмент підвищення ефективності результатів роботи управлінця швидкими темпами входить у життя сучасного менеджера. Коучинг, як технологія, дозволяє максимально використовувати людський потенціал для досягнення цілей організації. І все частіше керівники, свої питання, що виникають в бізнесі, готові вирішувати за допомогою коучингу. Та на сьогоднішній день такі потрібні керівникам знання та вміння вони можуть здобути за межами академічної освіти, оскільки в програмах підготовки менеджерів наразі дисципліни у яких би вивчалися техніки, методи та технології коучингу, відсутні. Саме тому керівники підприємств та організацій все частіше звертаються за допомогою професійних, сертифікованих коучів, для досягнення власних цілей та цілей колективу. При цьому розуміючи, що таких потрібних для підвищення ефективності управління організацією та досягнення швидких результатів навиків та знань у них нема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наш час в управлінській сфері використовуються різні способи та підходи до роботи керівника з підлеглими. І одним з інноваційних технологій підвищення ефективності роботи управлінця, що об'єднує в собі різні методики та техніки які відкривають нові можливості для особистості керівника та для його підприємства є саме коучинг, як інструмент впливу на результати діяльності людей та підприємств у цілому. Дослідженню цього питання присвячені праці І.І. Боброва, Р. Брода, О.С. Рибіної.

Дослідженню коучингу та коучингових технологій присвячено багато публікацій. Засновниками концепції коучингу вважають Тімоті Голліві, який дав визначення суті коучингу та вперше застосував його у бізнесі. Він досліджував роботу мозку та вплив уваги на прийняття рішення гравцями тенісу, вибудовуючи свою концепцію внутрішньої гри між Я1 та Я2 [1]. Його учень, Джон Уїтмор, продовжив дослідження у цьому напрямку та пояснив відмінність коучингу від таких понять, як тренерство, менторство, наставництво, наводить багато прикладів успішного застосування коучингу як у діловому, так і в особистому житті [6].

У працях І.Л. Добровітського управління в стилі коучинг, розглядається як погляд на співробітника як на додатковий ресурс підприємства, де кожен працівник є унікальною творчою особистістю, здатною самостійно вирішувати покладені на нього завдання, проявляти ініціативу, робити вибір, брати на себе відповідальність і приймати рішення [2].

Проведений аналіз літературних джерел та дослідження з проблеми свідчить про те, що коучинг як технологія формування молодого фахівця в галузі управління досліджено недостатньо, а випускники вузів не достатньо володіють навиками побудови партнерських відносин, розподілу відповідальності, управління системою за межами системи, з дисоційованої позиції, що і обумовило актуальність обраної теми.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідити питання доцільності та довести необхідність впровадити в програму підготовки менеджерів

коучинг, як технологію підвищення ефективності роботи майбутнього управлінця.

Виклад основного матеріалу. За визначенням Всесвітньої федерації коучингу ICF, коучинг – це процес, побудований на принципах партнерства, який стимулює роздуми та творчість клієнтів, щоб надихати їх на максимальне розкриття свого потенціалу: як особистого так і професійного [5].

На сайті ICF Україна зазначено: «Коучинг – це партнерство для підтримки людей у досягненні своїх цілей. Коучингова взаємодія – це певним чином структурована розмова, в процесі якої використовується активне слухання, майстерне задавання запитань та інші компетенції, набуті, завдяки практичному досвіду та високому рівню емоційного інтелекту з метою підвищення обізнаності та заохочення відповідальності. Коучинговий процес передбачає прояснення цілей, вивчення реальності, дослідження варіантів, узгодження дій та їх впровадження, а також їх перегляду.» Це означає, що коучинг як технологія спроможний підвищити ефективність управління процесами, системами, побачити ресурси і можливості, і дати поштовх до прийняття керівником зважених, обґрунтованих рішень. Використання коучингових підходів та інструментів до своїх підлеглих, допомагає організувати систему так, що вона стає самодостатньою, само організованою і ефективною. Тобто важливо розуміти, що коучинг – це технологія, яку використовує менеджер для підвищення ефективності управління системою. Керівник має бути в 3 ролях, як лідер, керівник і як коуч. В літературі часто можна зустріти думку, що коучинг це технологія яка заміняє менеджмент. Це вкрай не вірно. Коучинг – інструмент роботи керівника. Один із багатьох, які сприяють підвищенню ефективності роботи компанії. І саме тому, на сьогоднішній день вкрай актуальним стає питання застосування коучингу в навчальному процесі в вузах України, та навчання коучинговим інструментам при підготовці менеджерів.

Сучасний студент має бачити себе як особистість, професіонала-менеджера. Має бачити себе як організатора бізнес-процесів, і тут знадобляться навик та знання операційного менеджменту, стратегічного планування, управління персоналом. Та має бачити своє підприємство як систему, яка взаємодіє з іншими системами. І саме коучинг дозволяє системно бачити своє підприємство та ефективно керувати даною системою, вибудовувати зв'язки з зовнішнім середовищем, та при цьому зберігати свою індивідуальність та унікальність як керівника за яким йдуть, якому вірять, на якого рівняються.

За допомогою коучингових технологій студент менеджер вчиться відділяти та розставляти акценти в трьох сферах своєї професійної діяльності: лідерство, менеджмент, коучинг. Наявність цих трьох областей визначає основні ролі керівника як лідера, менеджера і як коуча.

Як лідер керівник веде за собою. Бере на себе відповідальність і розподіляє відповідальність між членами колективу. Знання коучингу тут допомагають бути безоцінним, тримати фокус на цілях, вмінні

знаходити ресурси та реалізовувати можливості, демонструвати чіткість та професіоналізм. Однак в житті керівник найбільше орієнтований на виконання ролі менеджера, роль лідера визначається його посадою, і зараховується сама по собі. Ти керівник, а значить лідер. Але наскільки роль лідера у керівника відсутня в повсякденній роботі, показують результати діяльності його компанії. Він відповідає за постановку і вирішення завдання компанії, але йти чи не йти за ним вирішує кожен підлеглий сам.

Адже роботу виконує керівник не поодиноці, а організовуючи своїх підлеглих на виконання поставленого завдання. Працівник до виконання своїх функціональних обов'язків може підійти по різному: відповідально працювати, застосовуючи в повному обсязі свої здібності, таланти, навички або працювати без ентузіазму, лише виконуючи свої службові обов'язки. Саме тому успішні керівники це розуміють і використовують як професійні менеджерські знання, свої лідерські якості та інструменти коучингу в роботі з персоналом.

Таким чином, менеджмент не єдина складова ролі керівника, поряд з лідерством, яка вже стала загальновизнаною в управлінні. Важливою складовою в керівництві людьми стає і коучинг. Ігнорування однієї з цих ролей призводить до зниження ефективності діяльності керівника, тому важливо їх усвідомлювати і розуміти сфери застосування. Знання цих складових, та їх усвідомлене виконання, дозволить максимально використовувати як власний потенціал так і потенціал підлеглих в досягненні результату компанії.

Засновник Лондонської школи коучингу Майлз Дауні в своїй роботі «Ефективний коучинг» [3], розглядаючи можливості використання коучингу на робочому місці, зазначає як впливає коучинг на роботу усієї організації, та яких помилок і навіть втрат можуть зазнати, коли керівник стає лише коучем, «втрачаючи право управляти». Тому, якщо ми хочемо використовувати коучинг на благо організації і людини, ми повинні знати про три складових (лідерство, менеджмент, коучинг) і вміти бачити різницю між цими ролями. Розглянемо окремо кожен роль керівника і сферу її застосування.

При здобутті управлінської освіти студент менеджер має навчитись вибудовувати свою роботу з власним колективом опираючись на компетенції коучингу. І тут має бути певна послідовність, алгоритм побудови ефективної взаємодії з співробітником. Якщо коучинг – то розмова за певними правилами та технологією, то вона має будуватись за такою схемою.

Першим кроком є створення фундаменту відносин. Керівник має володіти етичними нормами та професійними стандартами при побудові розмови з співробітником, підлеглим чи партнером. Будь яка бесіда містить укладання угоди. Сторони повинні розуміти, про що розмова і якого конкретного результату вони очікують.

Другий крок – спільне створення відносин. Тут необхідні навички встановлення довірчих

відносин з співрозмовником, і повна присутність керівника в темі, в розмові і в живому контакті з людиною.

Третій крок – побудова ефективної комунікації. І тут необхідні навички активного слухання, вміння задавати питання які спонукають до пошуку нових способів вирішення нагального питання. Також важливим елементом побудови коучингової взаємодії керівника і підлеглого є «пряма комунікація», метод відзеркалення думок співрозмовника, з розстановкою акцентів на пошук вирішення проблеми.

Четвертий крок – фасилітація навчання і досягнення результатів. На даному етапі керівник має допомагати підлеглому усвідомлювати наявну ситуацію і можливі варіанти розвитку подій. Проектувати свою діяльність та діяльність того підрозділу де виникла проблема чи задача. Ставити цілі та планувати шляхи їх досягнення. А також тут необхідний навик управління прогресом та відповідальністю.

Керівник, як коуч, сприяє усвідомленню та розумінню цілей організації і власних цілей. Ясність формулювання цілей дозволяє співробітнику поєднати свою особисту мету перебування в даній організації із місією компанії. Спілкуючись зі співробітником як коуч, керівник задовольняє його потребу у визнанні та повазі. У відповідь на це, розуміючи, що їй довіряють, прислухаються, та її внесок в організацію цінують, у людини виникає бажання ще більше докладати зусиль, використовувати всі свої здібності для досягнення спільної мети.

Задаючи питання своїм співробітникам, замість того, щоб давати рекомендації як вирішити поставлену задачу, наприклад, «Що Вам потрібно щоб вкласитися в терміни? Які є пропозиції щодо поліпшення ситуації? Як Ви можете це краще зробити?», керівник уважно вислуховуючи відповіді, і уточнюючи нюанси, тим самим перекладає відповідальність за досягнення результату на підлеглому, робить спільну мету компанії особистісно значущою для співробітника.

З досвіду власної коучингової роботи з керівниками підприємств, можна зробити висновок, що це і є найефективніший інструмент мотивації персоналу. Саме тому на наш погляд необхідно впроваджувати знання про коучинг при підготовці менеджерів та здобувачів управлінських спеціальностей. Варто визнати, що більшість успішних керівників, на сьогоднішній день інтуїтивно використовують коучингові технології у своїй роботі з людьми. Однак, як і в будь-якій справі, усвідомлене використання технологій, розширення діапазону технік, дозволяє бути ще більш ефективним, так як дає розуміння за рахунок чого відбувається зміна поведінки співробітників. А це може бути лише тоді, коли ще будучи студентом майбутні керівники починають вивчати дані технології, практикуючи та відточуючи свою майстерність управління людьми і собою. Коучинг як технологія побудови партнерських відносин, дасть можливість студентам не лише ввійти в бізнес як гарний управлінець, а й навчити своїх підлеглих ефективно планувати, організовувати та мотивувати працівників. Певна відкритість позицій, присутня

в коучингу, може навчити майбутнього керівника розподіляти відповідальність між керівником і його співробітниками, і не допускати перекладання всієї відповідальності підлеглим за досягнення результату на керівника, перерозподіляючи свій потенціал на вирішення власних питань.

Висновки. Отже, при підготовці сучасного менеджера просто необхідно впроваджувати в програму підготовки коучингові технології та інструменти, які в майбутньому стануть фундаментом побудови ефективних партнерських відносин молодого керівника та його бізнес-оточення.

Література:

1. Голви Т. Работа как внутренняя игра: Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / Пер. с англ. – М.: Эбер, 2015. – 252 с.
2. Добротворский, И.Л. Коучинг – личная тренировка: Помощь в решении самых запутанных проблем в управлении, бизнесе и карьере / И.Л. Добротворский. – М., 2016. – 4-е изд., перераб. и доп. – 340 с.
3. Майкл Дауни Эффективный коучинг. Уроки тренера коучей, Изд-во «Добрая книга», 2003, – 225 с
4. Петровська І.Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І.Р. Петровська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lp.edu.ua/Institute/IGS/IPP/WebRC/issues/Pertovska.pdf>.
5. Сайт Всесвітньої федерації коучингу ICF Global // <https://coachfederation.org>.
6. Уитмор Д. Коучинг высокой эффективности / Пер. с англ. – М.: МАКУБ, 2017. – 168 с.

УДК 658.628

АНАЛІЗ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF ENTERPRISE GOODS

Дем'яненко Н.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія***Демушанко Н.В.***Ph.D. in economics
Poltava State Agrarian Academy***Козловець Є.В.***студент
Полтавської державної аграрної академії***Kozlovets E.V.***Master's Degree
Poltava State Agrarian Academy*

У статті розглянуто поняття існуючого асортименту ТОВ «Сільпо-Фуд» м. Миргород. Зазначено, що продукція українських фермерів знаходиться в різних відділах, наприклад овочевий відділ, гастрономія. Окрім цього, супермаркет пропонує своїм покупцям спробувати товари власних торгових марок, що представлені в більшості категорій і більше 500 одиниць товарів, а також товарами власного імпорту. Визначено, що у магазині є ряд допоміжних послуг, а саме: власна пекарня, власна кулінарія, кондитерський відділ та відділ випічки, піцестанція (піца робиться перед покупцем), акваріум зі свіжою рибою, а також паркувальна зона на 50 місць. Зазначено, що власний імпорт «Сільпо» – це продукти популярних іноземних виробників, відібрані та перевірені фахівцями мережі.

Ключові слова: асортимент, товари, реалізація продукції, мережа, торгова марка.

В статье рассмотрено понятие существующего ассортимента ООО «Сильпо-Фуд» г. Миргород. Указано, что продукция украинских фермеров находится в разных отделах, например, овощной отдел, гастрономия. Кроме этого, супермаркет предлагает своим покупателям попробовать товары собственных торговых марок, представленных в большинстве категорий и более 500 единиц товаров, а также товарами собственного импорта. Определено, что в магазине есть ряд вспомогательных услуг, а именно: собственная пекарня, собственная кулінарія, кондитерский отдел и отдел выпечки, пицестанция (пицца делается перед покупателем), аквариум со свежей рыбой, а также парковочная зона на 50 мест. Отмечено, что собственный импорт «Сильпо» – это продукты популярных иностранных производителей, отобранные и проверенные специалистами сети.

Ключевые слова: ассортимент, товары, реализация продукции, сеть, торговая марка.

The concept of the existing range of Silpo-Food LLC in Mirgorod is considered in the article. It is noted that the products of Ukrainian farmers are in different departments, such as vegetable department, gastronomy. In addition, the supermarket offers its customers to try their own trademark products, which are presented in most categories and more than 500 items, as well as their own imports. It is determined that the store has a number of ancillary services, such as its own bakery, its own cooking, confectionery and baking department, pizza station (pizza is made before the buyer), fresh fish aquarium, and a parking area for 50 seats. It is noted that soft import of «Silpo» are products of popular foreign manufacturers, selected and checked by network experts.

Keywords: assortment, goods, sale of products, network, trademark.

Постановка проблеми. Функціонування вітчизняних торговельних підприємств в умовах ринкової економіки зумовлює необхідність адаптованого управління, планування товарного асортименту, який відповідає потребам населення та водночас сприяє прибутковості виробників [3, с. 74]. Створення продукту та його розвиток здійснюються підприємствами на основі інноваційної діяльності. Ефективність останньої залежить від використання науково-обґрунтованих підходів до впровадження інновацій. Підґрунтям нарощування інноваційного потенціалу торговельних підприємств України є

вирішення спектру завдань, визначених державною програмою розвитку та реформування підприємництва [5, с. 62].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою даного дослідження є положення сучасної економічної теорії, що відноситься до формування перспективного товарного асортименту підприємства. В ході дослідження вивчено та узагальнено вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема О.К. Азарян, Е.О. Локтєв, І.М. Оносова, В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, М.І. Белявцев, С.С. Гаркавенко, Ф. Котлер та ін.

Постановка завдання. Здійснити аналіз товарного асортименту підприємства, визначити товари власних торгових марок в магазині.

Виклад основного матеріалу дослідження. Магазины мережі «Сільпо» пропонують покупцям широкий вибір продуктів харчування, а також промислові товари та косметику. Асортимент супермаркету досягає 20000 найменувань продукції. Крім того, в ТОВ «Сільпо-Фуд» м. Миргород можна знайти якісні товари за доступною ціною. У магазині мережі випікається свіжих хліб за різноманітними рецептами, можна придбати готові страви у відділах кулінарії.

У складі підприємства функціонує 13 відділів: молочний; хлібний; кондитерський; гастрономія; овочевий; м'ясний; рибний; алкогольних виробів; консерви; кулінарія; тютюнових виробів; непродовольчих товарів. Асортимент товарів в супермаркеті представлений наступними групами продовольчих та не продовольчих товарів: хліб та хлібобулочні вироби; бакалійні товари; плодоовочеві товари, гриби та зелень; цукор, мед та кондитерські вироби; соки, води, алкогольні та безалкогольні напої; м'ясо та м'ясні товари; риба (свіжа, морожена, копчена) та рибні товари; молоко та молочні продукти (йогурти, кефір, кисломолочні та сичужні сири); яєчні товари; товари побутової хімії (засоби для прання білизни, шампуні, бальзами, засоби для миття посуду, засоби для прибирання); косметичні товари та товари особистої гігієни; дитячі іграшки, канцтовари, посуд тощо.

Продукція українських фермерів знаходиться в різних відділах, наприклад овочевий відділ, гастрономія. Окрім цього, супермаркет пропонує своїм покупцям спробувати товари власних торгових марок, що представлені в більшості категорій і більше 500 одиниць товарів, а також товарами власного імпорту. Власні торгові марки Fozzy Group, представлені в мережі «Сільпо» наведені на рис. 1.

У магазині є ряд допоміжних послуг, а саме: власна пекарня, власна кулінарія, кондитерський відділ та відділ випічки, піцестанція (піца робиться перед покупцем, акваріум зі свіжою рибою, а також паркувальна зона на 50 місць.

Продаж товарів в магазині здійснюється як традиційно – через прилавок, так і методом самообслуговування, що передбачає вільний доступ покупця до товарів для самостійного їх огляду. З цієї причини в супермаркеті використовується комбіноване лінійне планування торгової зали, що створює найліпші умови для згрупування і розташування товарів та зручного виконання операцій торгово-технологіч-

ного процесу, з метою доведення товарів належної до торговельного залу для реалізації їх покупцям з мінімальними затратами праці та часу. ТОВ «Сільпо-Фуд» м. Миргород пропонує широкий асортимент м'ясної продукції [4]. Обсяг реалізації продукції в м'ясному відділі за місяць становить 1172 тис. грн. Власний імпорт «Сільпо» – це продукти популярних іноземних виробників, відібрані та перевірені фахівцями мережі. Вони потрапляють від виробника одразу на полиці супермаркету, без посередників, завдяки чому імпорتنі продукти можна придбати за кращою ціною. В торговельному залі супермаркету продукти власного імпорту «Сільпо» виділені матеріалами з позначкою «імпорт без посередників».

Власний імпорт включає наступний перелік товарів:

1. Алкоголь: вино (1458 товарів), міцний алкоголь (191 товар) та пиво (207 товарів). Продукція власного імпорту, яка включає крафтове пиво та вина з різних країн світу. Асортимент розливної умовно ділиться на чотири категорії – імпортне пиво (Англія, Чехія, Бельгія, Німеччина, Шотландія), українське індустріальне виробництво (Stella Artuas, Carlsberg), регіональне виробництво невеликих українських виробництв і крафтове пиво (найчастіше експериментальні сорти).

2. Бакалія і консервація: оливкова олія (41 товар), соуси і приправи, бакалія та консервація.

3. Гастрономія: сир (96 товарів), м'ясо-ковбасні вироби та риба.

4. Здорове харчування: бади (81 товар), готові сніданки, дієтичне та спортивне харчування.

Мережа «Сільпо-Фуд» займається і власним виробництвом (табл. 1). Вона одна з перших почала продавати товари під власною торговою маркою в широкому ціновому сегменті. У 2018 р. товари принесли мережі 10% від загального прибутку.

Сутність планування асортиментів продукції для ТОВ «Сільпо-Фуд» м. Миргород визначено як планування всіх видів діяльності, спрямованих на відбір виробів для майбутньої реалізації та на приведення технічних, функціональних та естетичних властивостей цих товарів у найбільш повну відповідність із вимогами потенційних споживачів.

Просування продукції на ринок відбувається за допомогою рекламування товарів в різних засобах масової інформації. Підприємство надає рекламу на телеканалах, по радіо, на щитах та застосовує рекламу на транспорті. Підприємство приймає участь в галузевих виставках і професійних форумах [2, с. 818].

Із «Власним Рахунком» постійні гості отримують винагороду за будь-які покупки в «Сільпо»,



Рис. 1. Власні торгові марки Fozzy Group, представлені в мережі «Сільпо», 2014-2018 рр.

Таблиця 1

Власне виробництво мережі «Сільпо-Фуд», 2018 р.

Назва продукції/відділу	Особливості продукції
Морозиво та сорбенти	Власне виробництво морозива та сорбетів з яскравими смаками на основі вершків і плодово-ягідних пюре та соків, з додаванням натуральних спецій, бельгійського шоколаду тощо
Палітра смаків вершків	Легкі вершки: соковитий личі, делікатний аромат троянди; полуниця, пряна екзотична маракуя; стигла, насичена вишня
Власна пекарня	Щодня печуть хліб, булочки, багети, слойки, пиріжки та ще безліч усього безпосередньо в супермаркеті. Гаряча випічка продається тільки в «Сільпо». Деякі рецепти запозичили у французів, а щодо інших радилися з іноземними пекарями. Власна пекарня «Сільпо» приймає великі замовлення
Власна випічка	Торти, тістечка, десерти та печиво, морозиво, цукерки, мармелад і шоколад. Усі ласощі виготовляють вручну за оригінальною палітрою рецептур та з використанням добірних інгредієнтів
Піца на замовлення	Завжди швидко готують її лише на замовлення. Можна обрати улюблений рецепт з курячим філе, грибами чи ковбасками або пропонують спробувати себе в ролі піцайоло – комбінувати інгредієнти за бажанням
Відділ кулінарії	Свіжі продукти, гарні кухарі, перевірені рецепти української кухні – ось із чого складається кулінарія. Оновлюють меню раз на місяць і щодня пропонують м'ясні та рибні страви, закуски і салати, гарніри та випічку
Суші, роли та сашімі	Вибрали кращі класичні рецепти і готують з найсвіжшої риби та морепродуктів

Le Silpo та за межами наших супермаркетів, зокрема в Інтернеті. Збирати ще більше балів можна на «Власний Рахунок», якщо відкласти дрібну решту менше 1 грн у «Скарбничку» й отримувати її разом із бонусом. Слідкувати за витратами чи покупками в магазині, управляти спеціальними пропозиціями, дізнаватись про бонуси можна за допомогою персональної сторінки учасника [6].

Знижки на товари, додаткові бали на «Власний Рахунок» та спільні акції «Сільпо» наводяться на офіційному сайті мережі «Сільпо». Спеціалісти магазину пропонують обрати привід та номінал подарункового сертифікату і придбати його на касі або онлайн. Щотижня з четверга по середу в мережі «Сільпо» знижують ціни на популярні товари з акцією «Ціна тижня» [7]. Видаються рекламні бро-

шурки з інформацією про знижки на продукцію. Різниця між рекламними компаніями в мережі «Сільпо» та «АТБ» наведена в табл. 2.

Отже, основними перевагами мережі «Сільпо» в порівнянні з «АТБ» є реалізація якісного товару та його наявність у магазині [1].

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, вцілому, можна зробити висновок, що ТОВ «Сільпо-Фуд» м. Миргород приділяє значну увагу формуванню товарного асортименту. Асортимент супермаркету досягає 20 тис. найменувань продукції, які представлені групами продовольчих та не продовольчих товарів. При цьому доцільно ввести посаду фахівця-аналітика з дослідження товарного ринку, що є темою майбутніх досліджень.

Таблиця 2

Різниця між рекламними компаніями в мережі «Сільпо» та «АТБ», 2018 р.

Назва	Мережа «Сільпо»	Мережа «АТБ»
Назва рекламного продукту	«Ціна тижня»	«7 Днів»
Умови реалізації	Не передають продукцію по внутрішній мережі	Передають продукцію по внутрішній мережі
Найбільша максимальна знижка, %	18	20
Наявність на полицях простроченої продукції	-	+

Література:

1. Шварцман Д. Отсутствие рекламы тормозит онлайн-торговлю продуктами питания / Д. Шварцман. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://internetua.com/otsutstvie-reklami-t>.
2. Щербак В. Г. Формування й реалізація стратегії управління асортиментною політикою підприємства / В. Г. Щербак, Р. В. Перейбийнос // Економіка: проблеми теорії та практики : Зб. наук. пр. – Д., 2015. – Вип. 208, т. 3. – С. 817-826.
3. Щербань В. Маркетинг : [навчальний посібник] / В. Щербань // М-во освіти і науки України Черкаська академія менеджменту. – К. : Центр навчальної літератури, 2016. – 202 с.
4. Смольянина А. Методи анализа асортиментного портфеля предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2963.
5. Старостіна А. Маркетинг : [навчальний посібник] / Старостіна А. – К. : Знання Прес 2002. – 192 с.
6. Стратегия и тактика управления ассортиментом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.astrabc.net/content/strategiya-i-taktika-upravleniya-assortimentom>.
7. Нагорський В. Іжа по інтернету: як українські продуктові мережі розвивають онлайн-продажі / В. Нагорський. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.dw.com/uk/віртуальна-торгівля-харчами-по-німецьки>.

УДК 330.332

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ТА ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATION-INVESTMENT AND SALES ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Дем'яненко Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія*

Демушенко Н.В.

*Ph.D. in economics
Poltava State Agrarian Academy*

Поліщук А.А.

*студент
Полтавської державної аграрної академії*

Polishchuk A.A.

*Master's Degree
Poltava State Agrarian Academy*

Мирошніченко А.В.

*студент
Полтавської державної аграрної академії*

Miroshnichenko A.V.

*Master's Degree
Poltava State Agrarian Academy*

У статті розглянуто поняття існуючого інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Аналіз стану інноваційного розвитку сільськогосподарського підприємства засвідчив його низький рівень внаслідок слабкого зв'язку між стадіями інноваційного процесу, неефективністю регулюючих заходів держави, їх невідповідністю еволюційним обмеженням, неспроможності інституту агроінновацій виконувати в повній мірі стабілізуючу, адаптаційну та регулюючу функції. Досліджено особливості збутової діяльності. У сільському господарстві впровадження інновацій відбувається послідовно в 4 етапи: розробка інновацій, їх перевірка, відтворення та впровадження у діяльність. Набір ознак класифікації інновацій дозволяє раціонально організувати інноваційну діяльність.

Ключові слова: інновації, інноваційно-інвестиційна діяльність, корпоративний рівень, стратегічні рішення, агрохолдинг, збутова діяльність.

В статье рассмотрено понятие существующего инновационного развития сельскохозяйственных предприятий. Анализ состояния инновационного развития сельскохозяйственного предприятия показал его низкий уровень вследствие слабой связи между стадиями инновационного процесса, неэффективностью регулирующих мер государства, их несоответствием эволюционным ограничением, несостоятельности института агроинноваций выполнять в полной мере стабилизирующую, адаптационную и регулируемую функции. Исследованы особенности сбытовой деятельности. В сельском хозяйстве внедрения инноваций происходит последовательно в 4 этапа: разработка инноваций, их проверка, воспроизведение и внедрение в деятельность. Набор признаков классификации инноваций позволяет рационально организовать инновационную деятельность.

Ключевые слова: инновации, инновационно-инвестиционная деятельность, корпоративный уровень, стратегические решения, агрохолдинг, сбытовая деятельность.

The concept of existing innovative development of agricultural enterprises is considered in the article. The analysis of the state of innovative development of the agricultural enterprise revealed its low level due to the weak link between the stages of the innovation process, inefficiency of the regulatory measures of the state, their inconsistency with the evolutionary restrictions, the inability of the institute of agro-innovation to perform fully stabilizing and adaptive regulation. Features of marketing activity are investigated. In agriculture, innovation is consistently implemented in 4 stages: development of innovations, their verification, reproduction and implementation. The set of features of classification of innovations allows to rationally organize innovative activity.

Keywords: innovations, innovation-investment activity, corporate level, strategic decisions, agroholding, sales activities.

Постановка проблеми. Успішне функціонування підприємств і досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежать від результативності їхньої інноваційної діяльності. Результативність інноваційної діяльності підприємств визначається, насамперед, наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій, можливістю їхньої швидкої мобілізації, зацікавленістю інвестора в підтримці інноваційного розвитку та ефективністю збутової діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел з питань формування стратегії підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної та збутової діяльності свідчить про те, що вивченням даної проблеми займалось значне коло науковців, а саме: В.Г. Андрійчук, О. Амоша, А.Ф. Бондаренко, Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко, І.І. Вінніченко, В.М. Геєць, О.І. Дацій, Л.М. Задорожна, С.О. Тивончук, О.В. Кот та ін.

Постановка завдання. Проаналізувати особливості формування стратегії підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної та збутової діяльності сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обстеження інноваційної активності ТОВ «Промінь-Приват» вказує на високу частку інновацій що запроваджувались в підприємстві, серед них продуктові інновації – 32,5%, процесові – 26,9%, організаційні – 26,3%, маркетингові – 10,6% та незначну частку власних інноваційних розробок (лише 3,7%); домінування серед джерел фінансування інновацій власних коштів; низький рівень інформаційного забезпечення інноваційного процесу; спрямованість інноваційної діяльності підприємства в залежності від спеціалізації; низька мотивація виробника до інноваційної діяльності і неефективність державних регуляторних інструментів в її стимулюванні; існування фактично лінійного зв'язку між інноваційною активністю підприємства та його прибутковістю.

У сільському господарстві впровадження інновацій відбувається послідовно в 4 етапи: розробка інновацій, їх перевірка, відтворення та впровадження у діяльність. Набір ознак класифікації інновацій дозволяє раціонально організувати інноваційну діяльність ТОВ «Промінь-Приват».

Особливості формування стратегії підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної та збутової діяльності підприємства доцільно розглядати на трьох рівнях узагальнення:

1. Корпоративному – на рівні відділу стратегічного управління Групи «Приват», на якому розробляються загальні засади інноваційно-інноваційної стратегії як складової загальноекономічної стратегії розвитку (поряд з маркетинговою, кадровою, фінансовою, технологічною та іншими складовими), проводиться її взаємне узгодження з іншими функціональними стратегіями. Особливу увагу приділяють взаємному узгодженню інноваційної, маркетингової та фінансових стратегій, які, власне, і визначають успіх інноваційно-інвестиційної діяльності.

2. Бізнес-рівень (директор та головні спеціалісти ТОВ «Промінь-Приват») щодо розробки й впровадження інновацій для кожної з стратегічних зон господарювання (для кожного з бізнес-проектів, які охоплюють окремих ринок, його сегмент чи нішу або окрему товарну групу) в рамках інноваційно-інвестиційної заходів. На цьому рівні приймають стратегічні рішення щодо модифікації існуючої товарної номенклатури й товарного асортименту, які передбачають генерування ідей нових (модифікованих) продуктів і їх відбір, розробку задуму (концепції) продукту і перевірку [7, с. 24].

3. На власне продуктовому рівні (відділи ТОВ «Промінь-Приват») розробляють продуктову інноваційно-інвестиційну стратегію і маркетингові програми з просування кожної з товарних інновацій (у межах окремих бізнес-проектів) на ринку. Вони містять: аналіз поточної маркетингової ситуації на ринку і перспектив її розвитку, аналіз ринкових позицій і перспектив підприємства і його продукції (як традиційної, так і нової), детальний опис комплексу маркетингу для кожної асортиментної групи і товарної одиниці [6, с. 208].

Стратегічне управління інноваційним процесом відбувається у відповідності із вимогами системного підходу – від загального до окремого, – при цьому через зворотні зв'язки відбувається уточнення (коригування) стратегій більш високих рівнів. Тобто процес є ієрархічним і циклічним, він може включати декілька ітерацій (їх кількість визначається на основі розрахунків економічної доцільності) [3, с. 177].

У даний час масштабні інтеграційні процеси, що відбуваються в сільському господарстві України, дозволяють говорити про становлення галузі – і в організаційному плані, і в плані придбання галузю стійких навичок високоефективної діяльності [2, с. 173]. Стратегічне управління в корпорації Групи «Приват» здійснює стратегічний відділ головної компанії. Корпоративна стратегія формується на основі формування стратегій розвитку дочірніх компаній. Великі підприємницькі структури, інвестуючи в сільське господарство, прагнуть формувати повний цикл «виробництво – переробка – продаж», впроваджувати сучасні агротехнології, оновлюючи парк сільгосптехніки, забезпечуючи активну присутність на ринках збуту. Основні напрямки діяльності агрохолдингу виробництво зерна, молока та м'яса великої рогатої худоби [4, с. 46].

Особливості стратегічного управління інноваційно-інвестиційною та збутовою діяльністю в Групі «Приват» з виокремленням ТОВ «Промінь-Приват» наведено в табл. 1.

Отже, всі стратегічні рішення щодо розвитку ТОВ «Промінь-Приват» приймаються в стратегічному відділі Групи «Приват» та узгоджуються з засновниками підприємства. У ТОВ «Промінь-Приват» здійснюють ситуаційне управління, що ґрунтується на оперативному прийнятті управлінських рішень виходячи з наявної ситуації, обставин, подій у виробництві й на ринку продукції, пов'язаних із розвитком економіки держави та можливих

Особливості стратегічного управління інноваційно-інвестиційною та збутовою діяльністю Групи «Приват» з виокремленням ТОВ «Промінь-Приват», 2014-2018 рр.

Складові Групи «Приват»	Ціль	Напрямок діяльності	Вид управління / вид стратегії
Група «Приват» (стратегічний та маркетинговий підрозділи)	Досягнення стійкої ефективної діяльності	Пошук інвестора. Об'єднання, купівля чи продаж бізнесу	Стратегічний / Корпоративна стратегія
Стратегічний інвестор, що не належить до сфери агробізнесу	Диверсифікація діяльності, пошук напрямів ефективного вкладання коштів	Придбання частки підприємства	Стратегічний / Інноваційно-інвестиційна та збутова стратегія
Дочірні компанії (у т. ч. і ТОВ «Промінь-Приват»)	Ефективна виробнича діяльність	Організація виробництва (оренда землі тощо), реалізація агроінновацій	Середньостроковий, річний, ситуаційний план / Функціональні стратегії (у т. ч. і інноваційно-інвестиційна як складова корпоративної)

погодних умов. При цьому управлінні, порівняно зі стратегічним, ширше враховуються умови розвитку підприємства, порушуються питання, які в них зазначаються [5].

Розробка інноваційно-інвестиційної стратегії передбачає застосування інструментарію стратегічного маркетингу: Гар-аналізу, стратегічної моделі Портера, матриці Бостонської консультативної групи, матриці «Мак Кінсі – Дженерал Електрик» та ін. на корпоративному рівні; сегментації ринку та SWOT-аналізу – на товарному рівні. Застосування цих інструментів базується на результатах серйозних ринкових кон'юнктурних досліджень, у ході яких визначають: маркетингові характеристики

ринку; позиції підприємства у НДДКР, виробництві, управлінні; ринкові і конкурентні позиції підприємства і його продукції; характеристики зовнішнього мікро- і макросередовища [5].

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, під впливом зростаючої конкуренції інвестиції та інновації стають основним елементом управління на підприємстві. Нові ідеї, прогресивні технології та організаційні рішення визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стабільність підприємств, тому підприємству доцільно спрямуватись на розвиток інноваційної та збутової діяльності.

Література:

1. Алексєєв С.Б. Сучасні завдання стратегічного управління підприємством / С.Б. Алексєєв // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docviewer.yandex.ua>.
2. Бідак О.М. Пріоритети розвитку стратегічного управління сільськогосподарських підприємств Черкаської області : [колективна монографія] / О.М. Бідак // Сучасні аспекти стабільного розвитку економіки / за ред. О.О. Непочатенко, П.К. Бечка. – Умань : Видавель «Сочінський», 2015. – С. 172-178.
3. Бондаренко А.Ф. Інвестиційно-інноваційна стратегія як механізм забезпечення сталого економічного зростання в Україні / А.Ф. Бондаренко, Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання: праці VI Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених. / [ред. кол. Ступін О.Б. (голова) та ін.]. – Донецьк : ДонНУ, 2005. – Ч. 5. – С. 176-178.
4. Гордійчук А.І. Інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування / А.І. Гордійчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – № 6. – С. 44-46.
5. Данилевська І.В. Особливості управління в аграрних формуваннях / І.В. Данилевська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docviewer.yandex.ua>.
6. Іменко О.М. Стратегічний аналіз в системі управління сільськогосподарських підприємств / О.М. Іменко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. праць. – Чернівці : Технодрук, 2017. – Вип. 2 (19) : Економічні науки. – С. 206-212.
7. Лаврук В.В. Інноваційний продукт у сільському господарстві як результат інноваційного процесу / В.В. Лаврук // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – С. 22-25.

УДК 338.4

СТАН ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ

STATE OF THE FOOD INDUSTRY AND DEVELOPMENT TRENDS

*Державська А.В.**аспірант**Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**Derzhavska A.V.**Aspirant of the National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

У статті досліджено сучасний стан харчової промисловості України, здійснено аналіз ключових проблем промисловості та проведено оцінку основних її економічних показників, на підставі яких сформульовані перспективи розвитку харчового виробництва. Проведено дослідження динаміки та регіональних особливостей харчової промисловості в Україні. Здійснено огляд структури доходів від продажу харчових продуктів.

Ключові слова: харчова промисловість, виробнича діяльність, обсяг реалізації, продукція, індекс виробництва та реалізації.

В статье исследовано современное состояние пищевой промышленности Украины, осуществлен анализ ключевых проблем промышленности и проведена оценка основных ее экономических показателей, на основании которых сформулированы перспективы развития пищевого производства. Проведено исследование динамики и региональных особенностей пищевой промышленности в Украине. Осуществлен обзор структуры доходов от продажи пищевых продуктов.

Ключевые слова: пищевая промышленность, производственная деятельность, объем реализации, продукция, индекс производства и реализации.

The article investigates the current state of the food industry in Ukraine, analyzes the key problems of the industry and assesses its main economic indicators, based on which the prospects for the development of food production are formulated. The dynamics and regional peculiarities of the food industry in Ukraine have been investigated. The structure of income from the sale of foodstuffs is reviewed.

Keywords: food industry, production activity, sales volume, products, production and sales index.

Постановка проблеми. В умовах пошуку стратегій та алгоритмів виходу з глобальної кризи особлива увага надається розвитку промисловості та промислової політики. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й світового. 22% у структурі реалізації промислової продукції, 47% у структурі доходу АПК забезпечує пріоритетність досліджень тенденцій та перспектив розвитку саме для цієї галузі. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності.

Незважаючи на незабезпеченість фінансовими ресурсами, необхідно здійснити низку дій, що не потребують додаткових іноземних інвестицій. Спочатку здійснити інституціональні перетворення, вдосконалити фінансово-кредитну систему. Значну роль відіграло б оптимальне поєднання ринкових регуляторів та посилення державного нагляду.

Питання щодо підвищення ефективності функціонування вітчизняних харчових підприємств, виявлення загроз і потенційних можливостей зростання галузі, а також покращення рівня якості та конкурен-

тоспроможності вітчизняних продуктів харчування набувають неабиякої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану харчової промисловості, основними проблемами, з якими стикаються українські підприємства, та методами поліпшення функціонування цієї галузі займалися такі вчені, як П.П. Борщевський, О.Б. Бутнік-Сіверський, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, А.О. Коваленко, Д.Ф. Крисанов, І.І. Лукінов, П.В. Осіпов, В.В. Прядко, М.П. Сичевський, Л.В. Старшинська, Л.Г. Чернюк та багато інших.

Мета статті полягає у дослідженні структури та підприємницької діяльності харчової промисловості України та визначенні пріоритетних напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість як одна з провідних галузей економіки України має чи абияку перспективу розвитку як на національному ринку, так і на іноземному. Для ефективного прогресу вона забезпечена як сировинною базою, так і трудовою необхідністю. Основними галузями, які становлять значиму частку в експорті харчової промисловості, є цукрова, м'ясна, млинарська, круп'яна, виноробна, молокопереробна,

консервна та ін. Проте існує низка чинників, що не дає поштовху до розвитку даної галузі.

В минулому Україна мала досить розвинуту, структуровану та різноманітну промисловість, яка виробляла великий асортимент продуктів харчування. Економічна роль харчової промисловості в розвитку економіки визначається, насамперед, тим, що вона забезпечує населення продовольством промислового виробництва. Вона нараховує 25 різних галузей. За вартістю валової продукції (майже 20%) вона поступається тільки машинобудуванню та металообробці, за кількістю промислового виробництва потенціалу (10,1%) займає третє місце в структурі промислового комплексу, а за вартістю промислово-виробничих фондів – п'яте.

Важливість харчової промисловості для економіки нашої країни зумовлена її питомою вагою у загальних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує (табл. 1).

Провідними фондами харчової промисловості є борошномельна, круп'яна, хлібопекарська, цукрова, олійно-жирова, плодоовочевоконсервна, м'ясна, молочна, харчосмакова, кондитерська, виноробна та інші галузі. В загальній структурі виробництва продовольства найбільша частка, понад 27,9%, припадає на продукцію олійно-жирової промисловості, 13,3% – м'ясо та м'ясної продукції, 10,5% – молочні продукти, 11% – напої.

Починаючи з 2012 року харчова промисловість на загальнодержавному рівні займає перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції серед всіх галузей промисловості та має позитивну динаміку питомої ваги.

У 2014 році було реалізовано продукції на суму 254,5 млрд. грн., що склало 18,2% в загальному обсязі (рис. 1). В 2015 році обсяги реалізованої про-

дукції галузі склали 261,8 млрд. грн. або 19,3% від загального обсягу в Україні. В 2016 році реалізовано продукції на суму 254,5 млрд. грн., що складає 21,5% промислової продукції. В 2018 році частка харчової промисловості в загальних обсягах реалізації промислової продукції становила 24,4%, включаючи напої та тютюнові вироби.

На регіональному рівні розподіл по обсягах виробництва за 10 років також змінився. У 2010 році лідерами у виробництві продукції харчування були: м. Київ (20,4% загальнодержавного обсягу виробництва продуктів харчування), Київська область (7,8%), Донецька (7,5%), Дніпропетровська (6,8%), Вінницька (6,2%) та Харківська (5,1%) області.

У 2018 році найбільші обсяги виробництва мали м. Київ (18,17%), області – Вінницька (8,8%) Київська (7,6%) Полтавська (7,45%), Дніпропетровська (7,13%), Харківська (6,2%), Черкаська (6,1%). Сім регіонів забезпечили 61,5% обсягів виробництва харчової промисловості України у 2018 році.

У 2018 році порівняно з попереднім періодом сім областей знизили обсяги виробництва в середньому на 2-7%, а саме: Волинська (-7%), Дніпропетровська (-5%), Рівненська (-7,1%), Житомирська (-2,7%), Херсонська (-2,2%) та Чернівецька область (-1,1%). Усі інші області мали позитивну динаміку індексів виробництва. Значення харчової промисловості для значної частини областей дуже важливе, так як її вага в загальному обсязі реалізованої продукції цих регіонів займає по над 35%.

У структурі доходу від продажу харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за 2018 рік найбільша частка припадає на дохід від продажу олії і тваринних жирів – 25,9%, на напої – 10,7%, на реалізоване м'ясо та м'ясні продукти – 13,3%, на дохід від молочної продукції – 10,5%, на хліб та хлібобулочних виробів 7,2%, на дохід від реалізації інших харчових продуктів (цукру, какао, шоколаду, тощо) – 14,9% [3].

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції харчової промисловості підприємствами України (млн. грн.)

Вид продукції	2017 р.		2018 р.		Абсолютне відхилення	
	Обсяг реалізованої промислової продукції	Обсяг продукції, реалізованої за межі країни	Обсяг реалізованої промислової продукції	Обсяг продукції, реалізованої за межі країни	Обсяг реалізованої промислової продукції	Обсяг продукції, реалізованої за межі країни
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	340603,8	71133,0	381445,1	91382,9	40841,3	20249,9
Виробництво харчових продуктів	282848,3	60506,3	323898,9	81741,8	41050,6	21235,5
М'ясо та м'ясні продукти	47799,4	502,9	50692,4	597,1	2893	94,2
Риба	2314,1	64,9	2997,1	511,5	683	446,6
Фрукти і овочі	10584,5	2438,7	11267,5	2885,3	683	446,6
Олія та тваринні жири	83400,3	41622,6	106563,0	59441,8	23162,7	17819,2
Молочні продукти	33652,3	1985,0	39972,1	2413,7	6319,8	428,7
Хліб, хлібобулочні і борошняні вироби	24795,5	1518,5	27307,0	2615,0	2511,5	1096,5
Напої	38083,4	2848,5	40856,3	2428,8	2772,9	419,7

Джерело: [2]

Структуру доходів від продажу харчових продуктів зображено на рис. 2

Незважаючи на існуючі проблеми, харчова промисловість залишається потужним джерелом формування бюджету. Тільки впродовж 2012-2018 рр. загальний обсяг податків та обов'язкових платежів, сплачених харчовими підприємствами країни до бюджетів усіх рівнів, збільшився у 4 рази. За даними Державної служби статистики України, у 2018 році харчова промисловість забезпечила 86,7% податкових надходжень від підприємств АПК.

Окрім зазначених вище продуктів, певною експортною спроможністю характеризуються такі товари, як сири, горілка, пиво і цигарки.

Досить непоганий експортний потенціал харчової промисловості робить її привабливою для іноземних інвесторів. За даними Державної служби статистики, ця галузь займає друге місце за обсягами прямих іноземних інвестицій (після металургії, в яку традиційно спрямовується понад 40% усіх іноземних інвестицій). У 2018р. на харчові підприємства України надійшло \$2995,3 млн.

прямих іноземних інвестицій. Та, незважаючи на значні грошові надходження з-за кордону, а також враховуючи нестачу власних коштів й обмеженість державного інвестування інтенсифікації процесів виробництва харчових продуктів, підвищення технічного рівня підприємств харчової промисловості залишається проблемою «номер один».

З метою аналізу обсягів виробництва окремих видів продуктів харчування визначимо та проаналізуємо індекси обсягу виробництва для основних груп харчових товарів (табл. 2).

Проаналізувавши дані табл. 2, можна зробити висновок, що у 2018 році порівняно з 2017 роком найбільший темп приросту спостерігається у виробництві замороженого м'яса свійської птиці (35,4%) та виробництві соняшникової нерафінованої олії (18,1%). Найбільше зниження обсягів виробництва в категорії – свинного замороженого м'яса (22,9%), замороженого м'яса великої рогатої худоби (31,9%) та виробництві спредів (22%).

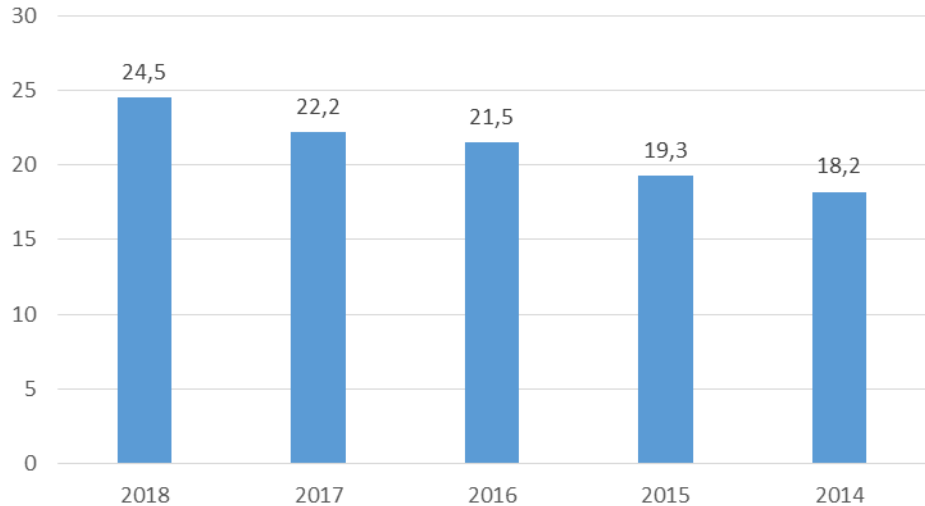


Рис. 1. Динаміка індексів реалізації харчової продукції в загальному обсязі промислової продукції, 2014-2018 рр.



Рис. 2. Структура доходів від продажу харчових продуктів в 2018 р., %

В цілому, у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшилися обсяги реалізації: м'яса та м'ясних субпродуктів на 9,6%; олії, маргарину та жирів на 18,3%; цукру на 34,4%; мінеральних вод та безалкогольних напоїв на 6,9%. Протягом досліджуваного періоду відбулося зменшення споживання: соків та консервів на 4,1%, молочної продукції – на 3,2%, хліба та хлібобулочних виробів на 5,7%, кондитерських виробів на 3,3%, бакалійної продукції на 7,6%, спиртних напоїв на 19,7%.

Проаналізувавши сучасний стан харчової промисловості України, можна виокремити головні проблеми, з якими стикаються на своєму шляху українські підприємства у сфері постачання на національний та іноземний ринки конкурентоспроможної продукції:

- скорочення обсягів постачання сировини від сільського господарства, від якого залежать ціна та якість продукції;
- завищені ціни на орендну плату за сільськогосподарські землі;

Зміна обсягів виробництва основних видів продукції харчової та переробної промисловості з 2014 по 2018 роки

Види продукції	Ценні темпи приросту, %				
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
М'ясо великої рогатої худоби охолоджене, тис.т.	-3,4	1,6	-11,0	-9,3	17,2
М'ясо великої рогатої худоби заморожене, тис.т.	-9,0	56,8	-31,5	19,0	-31,9
М'ясо свиней свіже чи охолоджене, тис.т.	-5,4	16,2	15,8	0,4	-0,8
М'ясо свиней заморожене тис.т.	54,7	-20,3	36,8	8,3	-22,9
М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене, тис.т.	0,	12,6	-8,7	0,3	4,8
М'ясо свійської птиці заморожене, тис.т.	9,6	84,1	14,4	13,8	35,4
Вироби ковбасні, тис.т.	0,7	0,0	-9,2	-11,6	-1,3
Соки фруктові та овочеві (крім сумішей), тис.т.	18,3	2,4	-5,0	-40,0	-12,1
Овочі консервовані натуральні, тис.т.	-18,8	-5,6	22,0	0,7	-6,2
Олія соняшникова нерафінована та її фракції, тис.т.	19,7	-10,5	29,3	-15,6	18,5
Маргарин і жири харчові подібні, тис.т.	-8,6	-13,7	-4,2	-29,2	-4,2
Молоко, тис.т.	2,0	6,6	14,9	-13,2	-4,5
Масло, тис.т.	15,5	6,4	20,9	-10,5	-1,0
Сир свіжий неферментований, тис.т.	3,3	5,9	-10,8	-9,2	2,7
Сири жирні, тис.т.	-5,6	-1,8	-21,2	-4,6	-8,9
Борошно, тис.т.	0,3	-1,5	-8,1	-8,1	-10,5
Хліб та вироби хлібобулочні, тис.т.	-4,4	-7,4	-13,1	-9,3	-8,8
Цукор білий кристалічний, тис.т.	-17,1	-41,1	62,7	-28,9	35,0
Шоколад, тис.т.	-0,9	-2,9	-29,0	-22,1	-7,1
Вироби кондитерські цукрові тис.т.	-5,2	-7,3	-7,9	2,2	-4,2
Соуси, тис.т.	0,0	-2,7	-5,0	-10,6	-4,6
Спреди, тис.т.	-9,6	-1,8	-2,6	-30,9	-22,0
Коньяк, бренді, млн.дал.	-2,1	-2,2	-42,2	15,4	-7,8
Горілка, млн.дал.	1,2	-17,2	-23,2	-13,5	-10,9
Пиво солодове, млн.дал.	-2,0	-7,7	-11,7	-19,4	-7,7
Води негазовані, млн.дал.	11,9	7,4	-10,9	0,0	18,1
Води газовані, млн.дал.	-1,3	-8,8	-6,8	-11,9	-1,4

Джерело: [5]

- несприятливий клімат для отримання великих обсягів урожаю, через що відбувається помітне скорочення виробництва продукції;

- застаріле обладнання та недосконала техніка обробки сировини;

- невідповідність міжнародним стандартам якості продукції і, як наслідок, зниження попиту на вітчизняні товари;

- залежність експорту української продукції від попиту на іноземних ринках;

- недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами та незначна інвестиційна привабливість для іноземних інвесторів [6].

Для стратегічного розвитку харчової промисловості України, необхідно прийняти та реалізувати такі заходи:

- розширити нові ринки збуту, а також на вже завойовані ринки здійснювати поставку не лише стандартного асортименту звичного для споживачів, а й наполягати на поставці нової продукції;

- дотримуватися міжнародних стандартів якості продукції, а в разі недотримання дійсно карати на законодавчому рівні;

- вдосконалити техніку обробки сировини, щоб відходи становили мізерну частку, внаслідок

чого знизимо вартість сировини, а отже, й ціну на продукцію;

- розробити програму щодо реальної допомоги малим та середнім виробникам сільськогосподарської продукції у вигляді дотацій та компенсацій. Оскільки клімат є засушливим та половина земельних угідь згорає, то фермери потребують компенсації, щоб в наступному році відшкодувати малий урожай та закупити посівний матеріал;

- проаналізувати іноземні ринки та прийняти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів;

- збільшити інвестиції з боку держави в харчову промисловість та створити сприятливий клімат для іноземних інвесторів;

- реалізовувати монетарну політику так, щоб купівельна спроможність населення України могла забезпечити високий попит на вітчизняному ринку.

Таким чином, харчова промисловість займає провідне місце серед інших галузей, що забезпечують економічну стабільність у країні. Уряду необхідно проаналізувати вищенаведені проблеми та вжити заходи, що спонукатимуть до розвитку і підвищення конкурентоспроможності галузі.

Висновки. Харчова промисловість в господарському комплексі України є найбільшою і найважливішою серед галузей промисловості. Основною метою харчової промисловості є задоволення потреб людини в їжі. За добрих умов функціонування вона приносить чималу частину державного бюджету.

Звичайно, розміщення цієї галузі промисловості здебільшого залежить від природно-ресурсного фактору, але в той же час вона орієнтується й на споживача. На території нашої держави розташовані досить родючі ґрунти та сприятливі кліматичні умови для розвитку харчової промисловості. На розвиток харчової промисловості також вплинув і історичний фактор, оскільки Україна завжди вважалась аграрною державою.

Проте, в період переходу до ринкової економіки харчова промисловість зазнала великого негативного удару й тому її розвиток дещо занепав. Але в останні роки помічається стрімкий підйом і поліпшення її стану. Потужні харчові підприємства розташовані в основному в великих містах у районах з доброю ресурсозабезпеченістю. Для удосконалення харчової

промисловості потрібно виконувати ряд процедур в економічній сфері.

Звичайно, для цього потрібна й фінансова підтримка з боку держави, але вклавши деяку суму грошей у її розвиток, принесе непогану віддачу в бюджет держави. Тому багато підприємців зайняті саме у цій сфері з метою нагромадження капіталу, як власного, так і державного. Тому, на мою думку, в подальші роки харчова промисловість буде досить на високому рівні, як по якості продукції, так і прибутковості.

Основними чинниками, які визначають тенденції подальшого розвитку харчової промисловості, є наявність сировинних ресурсів, потужностей для розвитку, попиту на продукцію та коштів для фінансування розвитку підприємства. Варто зауважити, що всі зазначені чинники функціонування харчової промисловості дозволяють, на наш погляд, цілеспрямовано зорієнтувати підприємства на випуск конкурентоспроможної продукції, розміщення власного капіталу в їхній ефективний розвиток і виробництво на основі реального врахування економічних можливостей та вимог сучасного ринку.

Література:

1. Шерман Є.М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємств харчової промисловості: дис ... канд. ек. наук : 08.00.04 / Шерман Євген Михайлович; М-во освіти і науки України, Херсонський національний технічний Університет – Херсон, 2015. – 247 с. : іл. – Бібліогр.: 215.
2. Промисловість України у 2014-2018 роках: статистичний збірник / Держ. ком. статистики України ; [за ред. І.С. Петренко]. – Київ: видво Держ. стат. України, 2018. – 379 с.
3. Держстат України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.03.2018).
4. Основні показники роботи харчової промисловості України доповідь / Департамент продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України, 2017. – 15 с.
5. Бутко М.П. Розвиток харчової промисловості в регіональних господарських системах України / М.П. Бутко, А.Г. Ясько // Агросвіт. Економіка АПК. – 2018. – №9. – С. 11.
6. Пашнюк Л.О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Пашнюк Л.О // Економічний часопис XXI. Економіка та управління підприємством. – 2018. – №9-10. – С.60
7. Новойтенко І.В. перспективи розвитку харчової промисловості в Україні / Новойтенко І.В. Слободян Н.Я., Малиновський В.В. // Глобальні та національні проблеми економіки: зб. наук. пр. / Миколаївський нац. у-т ім. В.О. Сухомлинського. – Миколаїв: видво Мик. нац. ун-ту, 2016. – Вип. 11. – С.460.

МОНІТОРИНГ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

MONITORING OF PUBLIC PROCUREMENT

Дзюба О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Dziuba O.M.

*Ph.D. in economics, Associate Professor,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

У статті розглянуто особливості проведення моніторингу публічних закупівель державною аудиторською службою України. Наведено аналіз поняття «моніторинг закупівлі» в нормативних документах, що стосувались державних та публічних закупівель в різні періоди. В статті приділено увагу підставам для проведення моніторингу, особлива увага зосереджена на ризик індикаторах як однієї з підстав для проведення моніторингу закупівель. Особлива увага приділена етапам проведення моніторингу, виділено основні строки та визначено дії контролюючих органів та замовника під час моніторингу. В статті окремо зазначено підстави для проведення перевірки за результатами проведеного моніторингу та особливості моніторингу при умові оскарження процедури закупівель до Антимонопольного комітету України.

Ключові слова: публічні закупівлі, моніторинг публічних закупівель, перевірка, ризик індикатори, порушення.

В статье рассмотрены особенности проведения мониторинга публичных закупок государственной аудиторской службой Украины. Приведен анализ понятия «мониторинг закупок» в нормативных документах, которые касались государственных и публичных закупок в разные периоды. В статье уделено внимание основаниям для проведения мониторинга, особое внимание сосредоточено на риск индикаторах как одного из оснований для проведения мониторинга закупок. Особое внимание уделено этапам проведения мониторинга, выделены основные сроки и определены действия контролирующих органов и заказчика во время мониторинга. В статье отдельно указаны основания для проведения проверки по результатам проведенного мониторинга и особенности мониторинга при условии обжалования процедуры закупок в Антимонопольный комитет Украины.

Ключевые слова: публичные закупки, мониторинг публичных закупок, проверка, риск индикаторы, нарушения.

The features of public procurement monitoring by the State Audit Service of Ukraine are considered in the article. The analysis of the concept of "procurement monitoring" in the normative documents concerning public and public procurement in different periods is presented. The article focuses on the bases for monitoring, and focuses on risk indicators as one of the bases for procurement monitoring. Particular attention is paid to the stages of monitoring, the main terms are highlighted and actions of the controlling bodies and the customer during the monitoring are defined. The article separately specifies the grounds for carrying out the audit on the results of the conducted monitoring and the peculiarities of monitoring provided that the procurement procedure is appealed to the Antimonopoly Committee of Ukraine.

Keywords: public procurement, monitoring of public procurement, verification, risk indicators, breaches.

Постановка проблеми. Публічні закупівлі в Україні все ще перебувають в процесі їх реформування та приведення до міжнародних стандартів. Одним з найбільш вагомих досягнень з часу прийняття Закону України «Про публічні закупівлі» можна вважати внесення змін до закону в частині проведення моніторингу публічних закупівель. Загальна характеристика змін у проведенні моніторингу публічних закупівель дає можливість стверджувати про прозорість процесу моніторингу та запобігання порушенням при здійсненні публічних закупівель. Однак недостатньо тривалий термін проведення моніторингу публічних закупівель за новими правилами зумовлює необхідність проведення наукового дослідження та аналізу практичного використання інструментів моніторингу.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Постійні законодавчі зміни та ініціативи щодо

державних та публічних закупівель призводять до значної уваги науковців та практиків щодо питань організації та проведення публічних закупівель. Серед авторів, що висвітлюють тему публічних закупівель в своїх публікаціях можна відмітити таких як: Ратушняк Т.В., Откаленко О.М., Горбатюк А.В., Белякова А., Дуброва Я. та інших. Однак, оскільки проведення моніторингу публічних закупівель в сучасному вигляді розпочалося не так давно, визначення особливостей та результатів його проведення є актуальною темою для дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення основних особливостей та законодавчих вимог щодо проведення моніторингу публічних закупівель в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про публічні закупівлі», публічна закупівля – це придбання замовником

товарів, робіт і послуг у порядку, установленому Законом [1].

Сучасне реформування публічних закупівель в Україні розпочалося в 2016 році, з моменту введення в дію Закону України «Про публічні закупівлі» та триває і досі.

З моменту введення в дію закону активно обговорювались питання можливості проведення контролю або моніторингу публічних закупівель, який би здійснювався ще на етапі проведення процедури, до моменту заключення договору, або проведення розрахунків за заключеними договорами. Такий контроль надавав би можливість запобігти незаконному витрачання державних коштів.

Оскільки необхідність проведення такого моніторингу була очевидною з 27 січня 2018 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель». З цього часу Державна аудиторська служба України (ДАСУ) та її територіальні органи отримали повноваження щодо моніторингу публічних закупівель на всіх стадіях закупівлі: від оголошення до укладення договору та під час його виконання, скільки ДАСУ є одним з основних контролюючих органів у сфері публічних закупівель, на який покладено обов'язок здійснювати контроль за дотриманням законодавства про закупівлі.

Основним нормативним документом, яким керується ДАСУ в своїй діяльності є Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 № 2939-ХІІ.

До введення в дію змін до Закону України «Про публічні закупівлі» в зазначеному Законі було передбачено такі види державного фінансового контролю як державний фінансовий аудит; інспектування та перевірки державних закупівель. При цьому закупівлі за державні кошти у замовників перевірялися в межах кожного з зазначених видів контролю. В результаті внесених змін кількість видів державного фінансового контролю збільшено до чотирьох та доповнено моніторингом закупівель [2].

Крім того, необхідно зазначити, що процедура проведення ДАСУ та її територіальними органами перевірок закупівель за державні кошти

визначена в Постанові Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку проведення перевірок закупівель Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами і внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України» від 1 серпня 2013 р. № 631. Наведеним порядком передбачено, що результати моніторингу є однією з підстав проведення перевірок закупівель у замовника [3].

Моніторинг закупівлі в сучасних законодавчих реаліях – це аналіз дотримання Замовником законодавства у сфері публічних закупівель на всіх стадіях закупівлі з метою запобігання порушенням [1].

Однак, підходи щодо поняття «моніторинг закупівель» змінювались на кожному з етапів реформування публічних закупівель (табл. 1).

Законом України «Про публічні закупівлі» визначені підстави для проведення моніторингу (рис. 1).

Найбільш невизначеною, неоднозначною та абсолютно новою підставою є проведення моніторингу є використання ризик індикаторів, перелік яких наведено в Наказі Державної аудиторської служби України «Про затвердження методики визначення автоматичних індикаторів ризиків, їх переліку та порядку застосування» від 11.09.2018 № 196. Зазначений наказ містить методику визначення ризик індикаторів та порядок їх застосування [6].

Серед затверджених індикаторів ризику найбільшу питому вагу мають такі індикатори як: використання замовником переговорної процедури закупівлі за відсутності законодавчих підстав, відкриті торги на закупівлю товарів, послуг і робіт проведені з порушенням порядку оприлюднення, розкриття та розгляду тендерних пропозицій, електронного аукціону, договір про закупівлю укладений з порушенням, незастосування процедур закупівлі визначеним Законом України «Про публічні закупівлі», не оприлюднення тендерної документації, переможець торгів був обраний за відсутності документів тендерної пропозиції, замовник відхилив тендерні пропозиції всіх учасників, крім переможця [6].

Всі зазначені порушення, при яких спрацьовують ризик індикатори стосуються уникнення процедури відкритих торгів або проведення її з порушеннями.

Таблиця 1

Визначення поняття «моніторинг» за період становлення державних (публічних) закупівель в Україні

№ з/п	Нормативний документ	Визначення поняття «моніторинг закупівель»
1	Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.06.2010 № 2289-VI [4]	Моніторинг закупівель — систематичне спостереження за станом здійснення замовниками державних закупівель, у тому числі аналіз ефективності здійснення цих закупівель.
2	Про здійснення державних закупівель: Закон України від 10.04.2014 № 1197-VII [5]	Моніторинг закупівель - систематичне спостереження за проведенням замовниками процедур закупівель з метою аналізу їх ефективності та належного дотримання і запобігання порушень законодавства у сфері державних закупівель
3	Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII [1]	Моніторинг закупівель - аналіз дотримання замовником законодавства у сфері публічних закупівель на всіх стадіях процедури закупівлі шляхом систематичного спостереження та аналізу інформації за допомогою електронної системи закупівель;

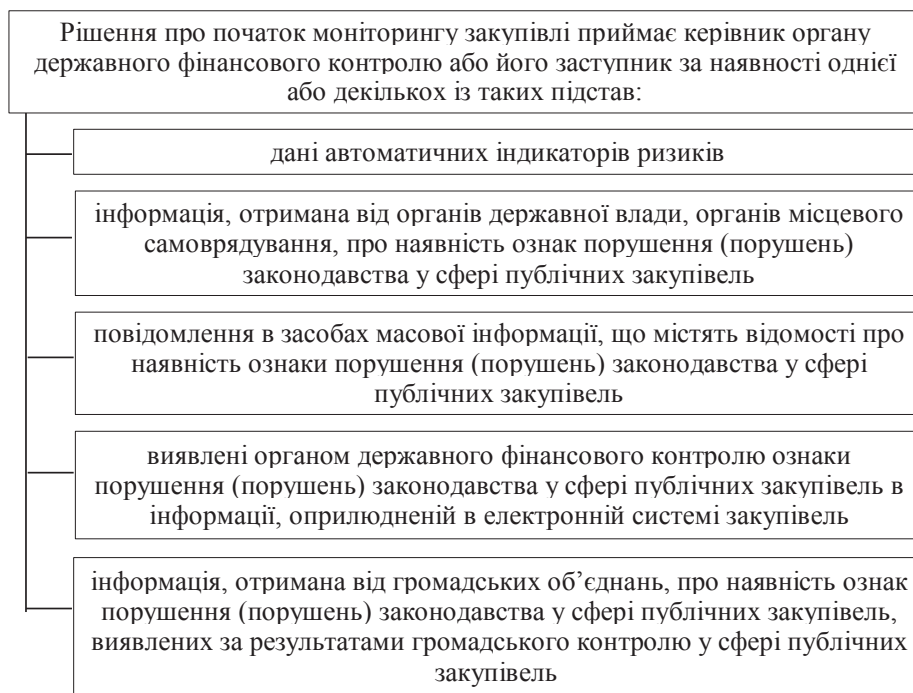


Рис. 1. Підстави для проведення моніторингу

В Законі України «Про публічні закупівлі» наведено основні положення щодо проведення моніторингу (рис. 2).

Так, порядок здійснення моніторингу публічних закупівель умовно можна поділити на певні етапи.

На першому етапі керівник/заступник керівника територіального органу ДАСУ приймає рішення про початок моніторингу закупівлі за наявності однієї

або декількох підстав наведених вище. Затверджене рішення обов'язково підлягає оприлюдненню в електронній системі закупівель протягом 2 робочих днів із зазначенням інформації про номер оголошення про проведення процедури закупівлі та датою його оприлюднення на сайті prozorro.gov.ua та/або номер повідомлення про намір укласти договір та датою його оприлюднення на prozorro.gov.ua; описом під-

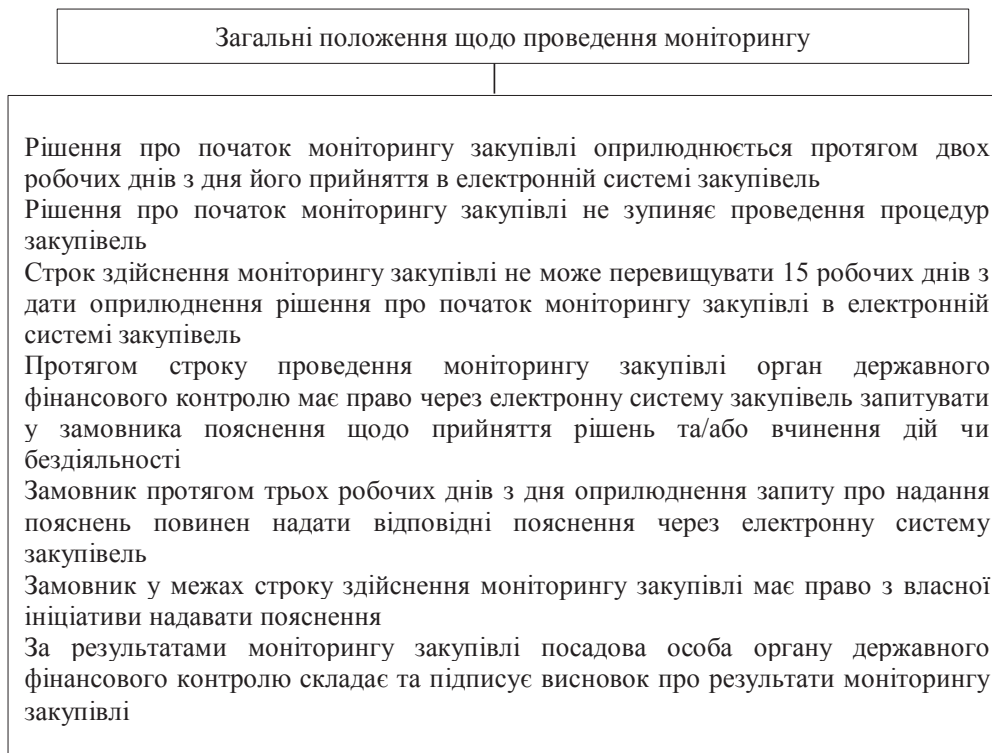


Рис. 2. Загальні положення щодо проведення моніторингу

став для здійснення моніторингу закупівлі. Рішення про початок проведення перевірки не зупиняє закупівлю в електронній системі закупівель.

На наступному етапі відбувається безпосередньо проведення моніторингу. Термін проведення моніторингу не може перевищувати 15 робочих днів після оприлюднення рішення про початок моніторингу в електронній системі закупівель.

Під час моніторингу для аналізу даних, що свідчать про ознаки порушень, ДАСУ може використовувати передбачені на законодавчому рівні джерела (рис. 3).

Під час проведення моніторингу ДАСУ має право через електронну систему закупівель звертатися до Замовника за поясненнями щодо рішень та/або дій чи бездіяльності, що досліджуються під час моніторингу закупівлі. В такому випадку Замовник повинен надати відповідні пояснення в електронному вигляді через особистий кабінет на майданчику протягом 3 робочих днів.

За результатами проведеного моніторингу ДАСУ складає та підписує висновок про результати моніторингу закупівлі, який оприлюднюється в електронній системі закупівель протягом 3 робочих днів. Форма висновку затверджена за законодавчому рівні в Наказі Державної аудиторської служби України «Про затвердження форми висновку про результати моніторингу закупівлі та порядку його заповнення» 23.04.2018 № 86.

У висновку обов'язково зазначаються:

- повне найменування замовника, щодо якого здійснювався моніторинг закупівлі, його ідентифікаційний код юридичної особи в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України, місцезнаходження;

- найменування предмета закупівлі та його оцінювана вартість;

- унікальний номер оголошення про проведення процедури закупівлі, присвоєний електронною системою закупівель, та дата його оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу та/або унікальний номер повідомлення про намір укласти договір та дата його оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу;

- вид процедури закупівель, підстава (підстави), за наявності якої прийнято рішення про початок моніторингу закупівлі;

- дата початку здійснення моніторингу закупівлі;

- дата закінчення моніторингу закупівлі;

- питання, що стало предметом аналізу дотримання замовником законодавства у сфері публічних закупівель;

- перелік проаналізованих документів та інформації, інші дії органу державного фінансового контролю, яких було вжито відповідно до законодавства для забезпечення проведення моніторингу закупівлі;

- опис порушення (порушень) законодавства у сфері публічних закупівель, виявленого (их) за результатами моніторингу закупівлі;

- висновок про наявність чи відсутність порушення (порушень) законодавства у сфері публічних закупівель за кожним із питань, що аналізувалися [7].

Після оприлюднення висновку, при умові, що порушення виявлено Замовник має право протягом 3 робочих днів одноразово звернутися через електронну систему закупівель до ДАСУ за роз'ясненням змісту висновку та своїх зобов'язань, визначених у ньому. Далі, протягом 5 робочих днів після оприлюднення висновку Замовник має оприлюднити за допомогою електронної системи закупівель один з варіантів інформації: інформацію та/або документи про усунення порушення, аргументовані заперечення, інформацію про причини неможливості усунення порушень.

У ДАСУ не буде підстав для притягнення представників Замовника до відповідальності при умові підтвердження факту усунення порушень через протягом 5 робочих днів після оприлюднення відповідної інформації.

У випадку якщо замовник не згоден з інформацією наведеною у висновку, може оскаржити рішення в судовому порядку протягом 10 робочих днів, про що обов'язково зазначає в електронній системі закупівель протягом наступного робочого дня з дня оскарження висновку до суду.

Одним з результатів моніторингу може бути рішення ДАСУ про проведення перевірки закупівлі. Підстав для цього визначено декілька.

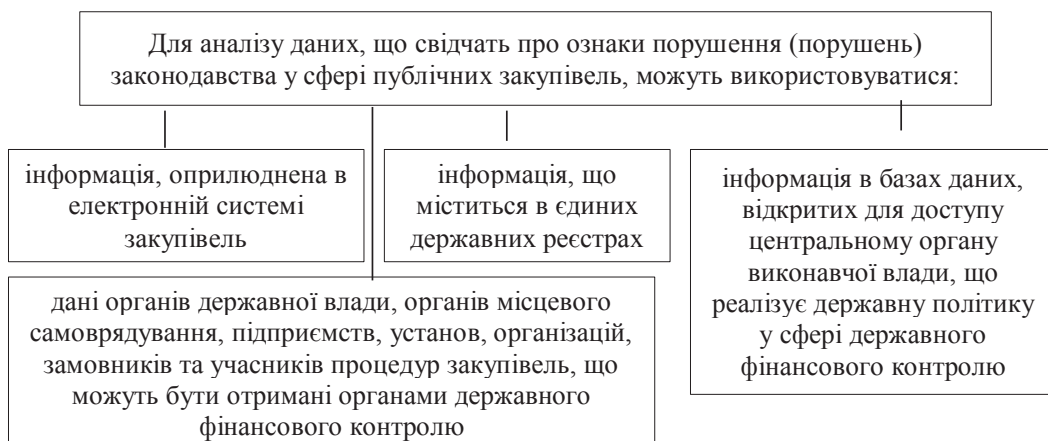


Рис. 3. Джерела для аналізу даних при проведенні моніторингу закупівель

Першою підставою є те, що замовник не усунув порушення, визначене у висновку про результати моніторингу закупівлі, і таке порушення матиме негативний вплив для бюджетів, а також висновок не оскаржено до суду. Ще однією підставою є виявлення під час моніторингу закупівлі порушень щодо невідповідності опублікованих в електронній системі закупівель умов договору про закупівлю змісту тендерної пропозиції переможця процедури закупівлі за результатами аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) або ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури закупівлі. Також призведе до перевірки якщо замовник не усунув порушення, визначене у висновку, і таке порушення призвело до невиконання ним вимог Закону України «Про публічні закупівлі», а також висновок не оскаржено до суду [3].

Впливає на перебіг моніторингу закупівлі і її оскарження до Антимонопольного комітету України (АМКУ).

Так, якщо АМКУ прийнято до розгляду скаргу, ДАСУ не приймає рішення про початок моніторингу закупівлі щодо тих порушень/обставин/підстав, які були або є предметом розгляду АМКУ, незалежно від прийнятого Антимонопольним комітетом рішення щодо таких порушень/ обставин/підстав.

У випадку, якщо АМКУ прийнято до розгляду скаргу, після прийняття рішення про початок моніторингу закупівлі чи після опублікування висновку то протягом наступного робочого дня після розміщення скарги ДАСУ до моменту опублікування рішення АМКУ зупиняє своє рішення з відповідним повідомленням через електронну систему закупівель.

Висновки. Проведений аналіз законодавчих змін щодо проведення моніторингу публічних закупівель дозволив зробити висновок, що діючий порядок має ряд позитивних переваг, серед яких основними є те, що вся процедура моніторингу здійснюється за допомогою електронної системи закупівель, процедура закупівлі при цьому не зупиняється, а сам моніторинг націлений на запобігання порушенням, а не покарання замовників по факту проведення процедури закупівлі. Однак, залишаються не досконало вивчені нововведення такі як застосування ризик індикаторів та проведення моніторингу в результаті повідомлення в засобах масової інформації, що містять відомості про наявність ознаки порушення (порушень) законодавства у сфері публічних закупівель, що може призвести до замовного наклепу на замовників.

Література:

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 02.09.2019).
2. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 № 2939-XII / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (дата звернення: 03.09.2019).
3. Про затвердження Порядку проведення перевірок закупівель Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами і внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 631 / Кабінет міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/631-2013-p> (дата звернення: 03.09.2019).
4. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.06.2010 № 2289-VI / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2289-17> (дата звернення: 02.09.2019).
5. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 10.04.2014 № 1197-VII / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1197-18> (дата звернення: 02.09.2019).
6. Про затвердження методики визначення автоматичних індикаторів ризиків, їх переліку та порядку застосування: Наказ Державної аудиторської служби України від 11.09.2018 № 196 / Державна аудиторська служба України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1113-18> (дата звернення: 04.09.2019).
7. Про затвердження форми висновку про результати моніторингу закупівлі та порядку його заповнення: Наказ Державної аудиторської служби України від 23.04.2018 № 86 / Державна аудиторська служба України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0654-18> (дата звернення: 04.09.2019).

УДК 336.71.021:338.2

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ У ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

FEATURES OF INTERCONNECT POLICY OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE IN THE PERFORMANCE OF DEPOSIT OPERATIONS

Добровольська О.В.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Dobrovolska E.V.

Department of Finance and Banking Dnipropetrovsk
State Agrarian and Economic University
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Землякова І.С.

студентка
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Zemlyakova I.S.

Student
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

У даній статті розглянуто суть процентної політики НБУ і комерційних банків, та її вплив на банківську систему загалом. Визначено основні цілі процентної політики, розглянуто зовнішні та внутрішні фактори, які її формують. Досліджено основні принципи, на яких має засновуватися процентна політика банку та етапи її формування. Проаналізовано динаміку облікової ставки НБУ за останні три роки та її вплив на депозитні ставки комерційних банків. Встановлено, що від якісно розробленої процентної політики залежить конкурентоздатність і стабільність діяльності банку, внаслідок чого вплив процентного ризику розповсюджується на фінансові результати діяльності банку. Величина процента сприяє й більш ефективному використанню суб'єктами господарювання своїх власних грошових коштів, тримаючи їх у банку на поточному чи депозитному рахунку, вони мають можливість отримати додаткові доходи.

Ключові слова: депозит, комерційний банк, процентна політика, процентна ставка, кредитні операції, депозитні операції.

В данной статье рассмотрены суть процентной политики НБУ и коммерческих банков, и ее влияние на банковскую систему в целом. Определены основные цели процентной политики, рассмотрены внешние и внутренние факторы, которые ее формируют. Исследованы основные принципы, на которых должна основываться процентная политика банка и этапы ее формирования. Проанализирована динамика учетной ставки НБУ за последние три года и ее влияние на процентные ставки коммерческих банков. Установлено, что от качественно разработанной процентной политики зависит конкурентоспособность и стабильность деятельности банка, в результате чего влияние процентного риска распространяется на финансовые результаты деятельности банка. Размер процента способствует и более эффективному использованию субъектами хозяйствования собственных денежных средств, держа их в банке на текущем или депозитном счете, они имеют возможность получить дополнительные доходы.

Ключевые слова: депозит, коммерческий банк, процентная политика, процентная ставка, кредитные операции, депозитные операции.

This article discusses the essence of the interest rate policy of the NBU and commercial banks, and its impact on the banking system as a whole. The main objectives of the interest rate policy are determined, external and internal factors that shape it are considered. The basic principles on which the bank's interest rate policy and the stages of its formation are based are investigated. The dynamics of the NBU discount rate over the past three years and its impact on the interest rates of commercial banks are analyzed. It has been established that the competitiveness and stability of the bank's activities depend on a well-developed interest rate policy, as a result of which the influence of interest-rate risk extends to the financial performance of the bank. The amount of interest contributes to a more efficient use by business entities of their own funds, holding them in a bank in a current or deposit account, they have the opportunity to receive additional income.

Keywords: deposit, commercial bank, interest rate policy, interest rate, credit operations, deposit operations.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України кредитні та депозитні відносини між банками та економічними суб'єктами мають істотне значення. Вони здійснюються на платній

основі шляхом встановлення депозитного і позичкового відсотка, рівень якого встановлюється відповідно до процентної політики банку. Процентна політика є одним з ключових елементів управління банківською

діяльністю. Аналіз динаміки руху процентних ставок показує, що процентна політика характеризує непроті механізми оцінки ощадної та кредитної політики банку. Банк зацікавлений проводити таку процентну політику, яка б гарантувала отримання необхідного рівня прибутку і задовільнила б інтереси існуючих клієнтів, та приваблювала нових. Але в умовах економічної і політичної нестабільності в країні банки стикаються зі значними труднощами у формуванні і реалізації ефективної процентної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш вагомий внесок у дослідження банківської діяльності взагалі, а також окремих аспектів формування процентної політики комерційних банків внесли дослідження Дж. Сінкі, П. Роуза, Б. Едвардса, К. Редхерда, Е. Хелферта, Г. Аесхауера, Л.Г. Батракової, О.І. Лаврушина. Проблемам формування ефективної депозитної політики комерційних банків присвячені дослідження вітчизняних економістів, зокрема Л.О. Примостки, О.В. Васюренка, В.В. Вітлінського, В.І. Міщенко, Л.М. Кіндрацької, В.В. Коваленко, С.В. Науменкової, Д. Олейника, К. Раєвського, І.В. Сало та інших.

Мета дослідження. Метою статті є розробка теоретико-практичних підходів до формування процентної політики комерційного банку на основі аналізу основних мікро- та макроекономічних чинників впливу на розмір процентної ставки.

Виклад основного матеріалу. Аналіз динаміки руху процентних ставок вказує на те, що процентна політика є одним з визначних і в той же час складних механізмів в регулюванні ощадної та інвестиційної політики комерційного банку.

Особливістю функціонування вітчизняних банків є той факт, що вони існують в умовах економічної і політичної нестабільності в країні, які значною мірою ускладнюють процес формування і реалізації ефективної процентної політики. Необґрунтовані рішення при встановленні відсоткових ставок на банківські депозитні та кредитні продукти можуть призвести до погіршення позицій банку на ринку, тому в його інтересах проводити таку процентну політику, яка б повною мірою забезпечувала отри-

мання необхідного рівня прибутку і була приваблива для наявних і потенційних клієнтів.

Ефективність діяльності банківського сектору залежить від ефективної організації та провадження процентної політики, а саме: ставки за активними операціями повинні перевищувати ставки за пасивними. Тому кожен банк прагне сформувавши таку процентну політику, яка б забезпечувала максимальний прибуток і конкурентні переваги на ринку банківських послуг. У контексті окреслених завдань нашого дослідження вважаємо за необхідне розглянути різні підходи фахівців щодо сутності процентної політики. Більшість визначень посилаються на те, що вона стосується активних і пасивних операцій і спрямована на досягнення поставлених цілей. Допустимо також розглядати процентну політику як документ, який складається банком та визначає порядок встановлення, зміни і застосування процентних ставок за залученими та розміщеними від імені банку ресурсами (табл. 1).

Як видно із таблиці, різні автори розглядають сутність процентної політики по-різному, визначають її або як частину банківського менеджменту), або як сукупність заходів, частину внутрішньої роботи.

Слід розрізняти процентну політику банків на макро- і на мікрорівні.

Процентна політика на макроекономічному рівні є сукупністю заходів, спрямованих на забезпечення рентабельності банківської системи та оптимальних темпів розвитку економіки на основі ефективного використання банківського проценту. На мікрорівні проценту політику формує і реалізує центральний банк, в якості якого в Україні виступає Національний банк. Процентна політика НБУ визначається цілями і задачами грошово-кредитної політики держави, а та, в свою чергу – процесами, що відбуваються в економіці, і тими задачами, що ставляться на певних етапах її розвитку.

На мікроекономічному рівні процентна політика – це політика банків другого рівня при залученні і розміщенні банківських ресурсів. А відтак, за своїм економічним змістом процентна політика комерційних банків являє собою сукупність заходів в області

Таблиця 1

Підходи різних дослідників до сутності процентної політики

Автор	Визначення
О. І. Лаврушин [1]	Процентна політика – це сукупність заходів із регулювання економічних відносин шляхом управління процентними ставками. Процентна політика банків спрямована на максимізацію чистого процентного доходу від банківських операцій, страхування кредитного ризику та управління ліквідністю балансу банку.
В. Н. Усоський [5]	Процес напрацювання і практичного застосування топ-менеджерами банків системи управління і структурою та рівнем процентних ставок за активними та пасивними операціями для максимізації прибутку на ринку.
Куклін А. А., Шнейдер С. А. [7]	Важливий елемент внутрішньої роботи банку, який багато в чому визначає динаміку та структуру активних та пасивних операцій банку.
Тарасов В. І. [3]	Один із найважливіших і в той же час достатньо складних інструментів регулювання банківської діяльності, який знаходить своє вираження в регулюванні рівня і динаміки процентних ставок.
Шевцова О. В. [6]	Тактика і оперативне управління у сфері регулювання активних і пасивних процентних ставок з метою забезпечення прибутковості, ліквідності, надійності і розвитку операцій банку.

процентних ставок по залученню і розміщенню грошових коштів з метою забезпечення рентабельності і ліквідності банківської установи. Цілі ж процентної політики на мікроекономічному рівні важко визначити однозначно. Здавалося би, найбільш простим визначенням було б таке, що процентна політика конкретного банку служить для забезпечення максимальної в існуючих умовах його рентабельності, тобто вона повинна бути спрямована на максимізацію операційних доходів та мінімізацію операційних витрат. Однак, очевидно, що банк зобов'язаний піклуватися про досягнення рентабельності не тільки в короткостроковому, але в довгостроковому аспекті. Розуміючи це, найбільше далекоглядні банки прагнуть до створення і розширення кола постійної клієнтури, надаючи допомогу у зміцненні економічного становища, і розвитку її ділової активності. Більш того, з різних причин не всі банки розглядають максимізацію рентабельності в якості єдиної цілі організації своєї діяльності. Тому процентну політику банку у загальному вигляді можна визначити як стратегію і тактику банку в області регулювання процентних ставок, спрямованих на забезпечення ліквідності, рентабельності і розвиток операцій банку.

За таких обставин абсолютно очевидним є те, що цілі процентної політики можуть бути поділені на два основних рівні, а саме: 1) тактичні (доступність інформації про діяльність банку, розвиток філіальної мережі, внутрішньобанківський розвиток); 2) стратегічні (отримання прибутку). Кожна ціль передбачає постановку цілого переліку завдань. Так для підвищення інформованості населення необхідно забезпечити простоту оформлення депозитних і кредитних операцій, постійно публікувати інформацію про нові продукти та відсоткові ставки, забезпечити довіру до банку з боку клієнтів. Для розвитку філіальної мережі банк повинен зберегти вже напрацьоване коло клієнтів, а також розширити свої загальні позиції на ринку тощо. Для внутрішньобанківського розвитку – по можливості скорочувати вартість залучених коштів, підвищувати дохідність працюючих активів, контролювати рівень кредитного ризику, скорочувати внутрішню вартість банківських послуг. Але оскільки загалом банк – це комерційна організація, то будь-яка із цих цілей та задач насамкінець спрямована на отримання єдиного результату – максимізацію прибутку [2].

На формування процентної політики банку можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх можна віднести: ринкову кон'юнктуру; рівень інфляції, облікову ставку НБУ; цінову політику банків-конкурентів; попит на банківські продукти та ін. Внутрішніми чинниками можуть бути стратегічні цілі банківської установи, фінансовий стан банку, забезпеченість коштами та ризиковість активів.

Окрім того, процентна політика, як і будь-яка інша політика банківської установи, повинна формуватися на основі певних базових принципів. Загалом принципи процентної політики банку є сукупністю вихідних умов, що визначають загальні цілі та спря-

мованість політики у сфері реалізації матеріальних інтересів кредитора щодо передання коштів у тимчасове користування. До основних принципів, на яких має засновуватися процентна політика банку, належать такі:

- покриття процентними доходами за позичковими операціями витрат на формування ресурсної бази банку для видачі кредитів клієнтам;
- встановлення процентної ставки на рівні, достатньому для забезпечення прийнятної рентабельності банківської установи;
- забезпечення належної гнучкості у встановленні процентних ставок з огляду на динаміку ринкової кон'юнктури, що змінюється під впливом пропозиції тимчасово вільних ресурсів, а також попиту на банківські кредити;
- диференціація рівня процентних ставок згідно з результатами аналізу діяльності кожного індивідуального позичальника і відповідними умовами позичкової операції;
- договірні засади встановлення рівня процентної ставки по кожній кредитній операції, що визначається у процесі переговорів між комерційним банком і позичальником і фіксується у кредитній угоді.

Таким чином, на основі вищевикладеного можна зробити висновок, що процентна політика банку – це сукупність стратегічних заходів, спрямованих на встановлення оптимальних ставок позичкового процента, для забезпечення ліквідності, прибутковості та сталого розвитку банку.

Етапи формування процентної політики:

- постановка цілей;
- визначення порядку прийняття рішень щодо встановлення та перегляду процентних ставок по активних і пасивних операціях банку;
- встановлення максимальних і мінімальних, штрафних та пільгових процентних ставок за банківськими операціями;
- призначення підрозділу банку, відповідального за оцінку процентного ризику;
- вибір та затвердження методів, які застосовуються банком для оцінки процентного ризику;
- визначення інструментарію, що застосовується для обмеження процентного ризику;
- організація моніторингу процентного ризику [2].

Аналіз динаміки обсягу нових кредитів та депозитів надає можливість виявити основні проблеми та недоліки процентної політики банків на сучасному етапі функціонування банківської системи України. У результаті банкрутства низки крупних фінансових установ у вкладників виникла необхідність пошуку альтернативних способів збереження своїх коштів. Після значного відпливу заощаджень населення з депозитних рахунків банкам довелося використовувати всі можливі способи, щоб повернути довіру клієнтів, і перше, що вони зробили, – почали збільшувати відсоткову ставку за депозитами.

Динаміка ставок за депозитами у розрізі суб'єктів мала істотні відмінності. Якщо середньозважена ставка за депозитами корпорацій у національній валюті протягом 2018 р. зросла з 9,3% до 14,5%, то

ставка за гривневими депозитами домогосподарств (після деякого зниження у I півріччі) у грудні становила 11,7%, тобто практично відповідала рівню на початок року (11,4%).

З точки зору строковості ставки за депозитами домогосподарств мали різноспрямовану динаміку: за підсумками 2018 р. ставка за гривневими депозитами на вимогу знизилась з 4,9% до 4,6%, за вкладеннями до 1 року – зросла з 13,4% до 14,7%, від 1 до 2 років – з 15,5% до 16,1% (проте, у листопаді становила 15,4%), понад 2 роки – з 15,2% до 18,1% (у листопаді – 16,9%). Слід зазначити, що до жовтня ставка за депозитами до 1 року, які на сьогодні є основним інструментом вкладення населенням коштів у банківську систему, була нижчою, ніж інфляційні очікування домогосподарств на наступні 12 місяців. З цього випливає, що банки у 2018 р. в контексті процентної політики не пропонували достатньо привабливих умов для залучення ресурсів домогосподарств, створюючи значно більше стимулів для корпоративних вкладників. Отже, фактично, має місце парадоксальна ситуація, коли банки своєю процентною політикою створюють сприятливі умови для перегікання ресурсів з корпоративного сектору до домогосподарств (враховуючи бурхливий розвиток споживчого кредитування), що суперечить загальноновизнаним уявленням про місце і роль банківської системи в економіці.

Оцінюючи абсолютний рівень процентних ставок, слід зазначити, що реальний рівень облікової ставки на кінець 2018 р. становив 11%. Відтак надзорська процентна політика Національного банку призводить до зростання привабливості вкладення банками коштів у державні цінні папери (ОВДП і депозитні сертифікати НБУ), розвитку споживчого кредитування (що стимулює імпорт споживчих товарів, погіршуючи платіжний баланс), а отже до віддалення банківської системи від потреб вітчизняних виробників та української економіки в цілому. Крім того, зважаючи на особливості інфляції в Україні, високі процентні ставки не здатні запобігти зростанню цін, а пригнічення виробництва через нестачу кредитних ресурсів, навпаки, має проінфляційний характер.

До основних недоліків процентної політики банків в Україні можна віднести ігнорування банком такого фактору, як інфляційні очікування під час формування відсоткових ставок за депозитами. Відсоток, який установлюється більшістю комерційних банків, не стимулює населення до зберігання грошових коштів, адже він не збільшує заощадження домогосподарств, а лише частково захищає їх від знецінення [4].

З метою оптимізації процентної політики комерційного банку в частині встановлення відсоткових ставок за депозитами, за необхідне видається враховувати те, що:

1) в умовах сформованого напруженого фінансового становища зі збалансованістю грошових прибутків і витрат населення, а також наявності значних коштів у тіньовому сегменті економіки необхідно підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень;

2) з огляду на зниження купівельної спроможності гривні і, відповідно, знецінення заощаджень населення в умовах інфляції, необхідна індексація коштів населення за внесками у банках. При цьому реальна процентна ставка за внесками повинна враховувати власне процент, який гарантує збільшення вартості вкладеної суми, і інфляційний процент, що забезпечить зберігання реальної вартості вкладень; Доцільною є також розробка банками вітчизняних методик визначення процентних ставок з урахуванням офіційного рівня інфляції на основі досвіду зарубіжних країн, згідно з яким для запобігання втрат від інфляції широко використовуються плаваючі процентні ставки, розмір яких не фіксується на увесь термін договору з банком, а варіюється залежно від економічної кон'юнктури, що складається на ринку, темпу інфляції та інше.

3) при удосконаленні процентної політики банку важливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення. Окрім того, нині створюються передумови для активізації механізму соціального контролю і на цій основі попередження негативного впливу зростання інфляції на заощадження, особливо для пенсіонерів, молоді та інших малозабезпечених груп населення.

Висновки. Процентна політика є вкрай важливою складовою банківського менеджменту, оскільки саме вона спрямовується на забезпечення банком стратегічних і тактичних цілей. Вона формується під впливом цілого переліку факторів, а саме: – невизначеності очікуваних темпів інфляції, які частково перекладаються на банківську систему; – вищої ризиковості кредитних вкладень, ніж у розвинутих країнах (необхідності додаткових витрат на моніторинг господарської діяльності позичальників; асиметричної інформації щодо їх фінансового стану); – значно вищих ризиків відпливу вкладів (невизначеності щодо стабільності ресурсної бази банку), у зв'язку з чим банки утримують додаткові резерви, іммобілізуючи таким чином частину залучених коштів, що справляє непрямий вплив на вартість розміщення фінансових ресурсів. Таким чином, з метою оптимізації процентної політики банків, підвищення її ефективності за необхідне видається зосередження особливої уваги в частині удосконалення уже існуючих форм отримання процентів, розширення спектру виконуваних банками операцій, а також подальшого розвитку методів непрямого державного регулювання діяльності комерційних банків.

Література:

1. Лаврушин О.І., Мамонова І.Д., Валенцева Н.І. Банківська справа. Москва: KNORUS. 2009. С. 600.
2. Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2010. – 599 с.
3. Тарасов В.І. Деньги, кредит, банк. Мінськ: Місанта. 2013. С. 347.

4. Рибак О.М., Василенко В.В. Дослідження проблем ринку депозитів України. *Міжнародна науково-практична конференція «Фінанси: теорія і практика»*. – 2016. – 49 с.

5. Уоський В.Н. Теоретичні аспекти процентної політики в банківській системі Білорусі. *Економіка банку: научно-практичний журнал – Економіка і банки: науковий журнал*. 2010. URL: <http://ojs.polessu.by/index.php/EB/article/view/526> (дата звернення 10.05.2019).

6. Шевцова О.В. Процентна політика багатofilіального комерційного банку. 2013. URL: <http://www.disscat.com/content/procentna-politika-mnogofilialnogo-kommercheskogo-banka> (дата звернення 09.05.2019).

7. Куклін А.А. Деякі підходи до побудови процентної політики комерційних банків у сфері кредитування населення. 2017. URL: <https://ideas.repec.org/a/scn/015306/15265629.html> (дата звернення 10.05.2019).

УДК 338.439(477)

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА НАСЕЛЕННЯ

FOOD SAFETY OF THE POPULATION

Жилін О.В.

аспірант,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Zhylin O.V.

postgraduate student of the department of economics,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Кірейцева О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Kyreitseva O.V.

doctor in economics, docent,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

У контексті розвитку економічної політики держави залишається актуальним питання продовольчої безпеки. Рациональні та систематичні підходи у визначенні критеріїв кількості та якості продуктів є вагомими чинниками впливу не лише на забезпечення, а й здорове функціонування населення відповідної країни. Врахування досвіду зарубіжних країн, вивчення їх законодавчої основи з цього питання може досить суттєво та позитивно вплинути на формування даної політики. Слід також врахувати, що продовольство або ж забезпечення продуктами населення відповідної країни є одним із завдань, які на сьогодні постають перед світовим співтовариством.

Ключові слова: продовольча безпека, агропромисловий комплекс, державна економічна політика, продовольча криза, самозабезпечення продовольством.

В контексте развития экономической политики государства остается актуальным вопрос продовольственной безопасности. Рациональные и систематические подходы в определении критериев количества и качества продуктов являются весомыми факторами влияния не только на обеспечение, но и здоровое функционирование населения соответствующей страны. Учет опыта зарубежных стран, изучение их законодательной основы по этому вопросу может достаточно существенно и положительно повлиять на формирование данной политики. Следует также учесть, что продовольствие или обеспечение продуктами населения соответствующей страны является одной из задач, которые сегодня стоят перед мировым сообществом.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, государственная экономическая политика, продовольственный кризис, самообеспечение продовольствием.

In the area of the development of the economic policy of the state, the issue of food safety remains relevant. Rational and systematic approaches in determining the criteria for quantity and quality of products are important factors in influencing on the provision as well as on the healthy functioning of the population of the country concerned. Taking into account the experience of foreign countries, studying their legislative framework on this issue can significantly and positively influence on the formation of this policy. It should also be taken into account that food or the provision of food products to the population of the country concerned is one of the tasks that the world community now undertakes.

Keywords: food safety, agro-industrial complex, state economic policy, food crisis, self-sufficiency in food.

Постановка проблеми: У світі сільське господарство не є найприбутковішим сектором економіки. Але тим не менш, щоб не потрапити в залежність від інших країн, необхідно державне участь у регулюванні процесу продовольчої безпеки.

Стратегічною метою продовольчої безпеки є забезпечення населення країни безпечної сільськогосподарської продукцією, рибної та іншої продукцією з водних біоресурсів і продовольством. Гарантією її досягнення є стабільність внутрішнього виробництва, а також наявність необхідних резервів і запасів (рис. 1).

Основними завданнями забезпечення продовольчої безпеки незалежно від зміни зовнішніх і внутрішніх умов є:

а) Своєчасне прогнозування, виявлення та запобігання внутрішніх і зовнішніх загроз продовольчої безпеки, мінімізація їх негативних наслідків за рахунок постійної готовності системи забезпечення громадян харчовими продуктами, формування стратегічних запасів харчових продуктів;

б) Сталий розвиток вітчизняного виробництва продовольства і сировини, достатнє для забезпечення продовольчої незалежності країни;

с) Досягнення і підтримання фізичної та економічної доступності для кожного громадянина країни безпечних харчових продуктів в обсягах та асортименті, які відповідають встановленим раціональним нормам споживання харчових продуктів, необхідних для активного і здорового способу життя;

д) Забезпечення безпеки харчових продуктів [2, с. 254].

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Соціальна сфера відіграє ключову роль не тільки в економічній безпеці, а й у всій системі національної безпеки. Найбільшу соціальну загрозу існування країни з погляду продовольчої безпеки як її складової представляють:

- Низький середній рівень доходів і споживання (особливо рівень споживання білкових і вітаміновмісних продуктів на душу населення):

- Посилення диференціації доходів і споживання (рис. 2).

Найважливішим показником, всебічно відображає ефективність соціально-економічної політики, є рівень життя населення. Цей показник, широко використовуваний в повсякденній лексичі, з наукової точки зору представляється не настільки простим і однозначним. В історії сучасної економіки існує кілька підходів до визначення показника такого роду. У конвенціях Міжнародної організації праці (МОП), Концепції з людського розвитку ООН, що визнає життя людини вищою цінністю, кожна людина має право на рівень життя, що забезпечує підтримку здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї. Рівень життя може визначатися безліччю показників, що відображають різні сторони життєдіяльності людини. Ці показники в різній мірі використовуються при аналізі рівня життя і формуванні державної стратегії соціально-економічного розвитку [4].

При спостереженні за виникненням і зміною загроз економічній безпеці країни та їхніх джерел необхідно застосовувати великий спектр макроекономічних показників, що відображають по можливості всі аспекти соціально-економічного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми: Згідно ст. 9 Господарського кодексу України (далі – ГК України) у сфері господарювання держава здійснює довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) економічну і соціальну політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому. Одним із головних напрямків державної економічної політики є структурно-галузева політика, спрямована на здійснення державою прогресивних змін



Примітка. Дані за 2014–2019 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Рис. 1. Очікувані зміни кількості працівників на сільськогосподарських підприємствах.

Джерело: [6]

Фактори, що стримують сільськогосподарську діяльність

(дані сезонно скориговані)

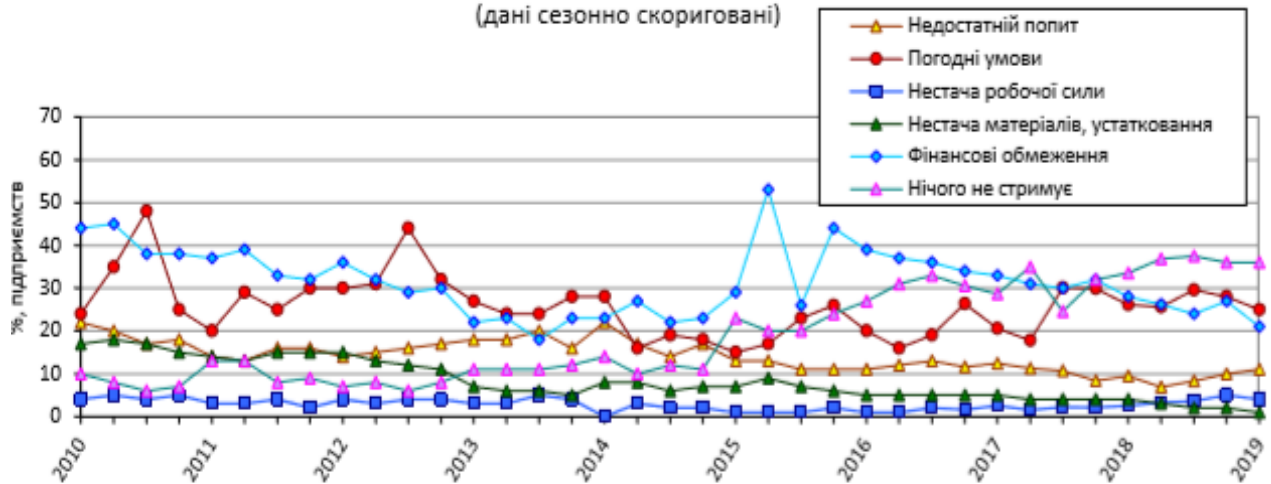


Рис. 2. Фактори, що стримують сільськогосподарську діяльність.

Джерело: [11]

у структурі економіки, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення. Особливе місце у реалізації структурно-галузевої політики належить здійсненню державою відносно самостійного комплексу заходів стимулюючого впливу у аграрній сфері, продукція якої справляє визначальний вплив на рівень життя населення.

Згідно ст. 3 Конституції України найвищою соціальною цінністю в Україні визнається людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека. Головним обов'язком держави, який визначає зміст її функцій і спрямованість діяльності є забезпечення прав і свобод людини. Чітке визначення пріоритетів функціонування держави в Основному Законі та декларація обов'язків держави свідчить про вибір Україною вектору, спрямованого на побудову гарантійної держави, під якою в літературі розуміється держава, що забезпечує певні постійні цілі й завдання та має позитивну місію.

М.М. Алексєєв серед основних напрямків функціонування такої держави виділяв задоволення економічних прав людини, насамперед, її від жорсткої боротьби за існування шляхом формування максимально розвиненої матеріально-технічної бази життя кожної людини, організації інтенсивного виробництва матеріальних благ та створення системи їх розподілу з метою задоволення основних потреб громадян. Вказаний напрямок функціонування держави знайшов відображення в преамбулі Конституції України, згідно з якою держава дбає про забезпечення прав і свобод людини та гідних умов її життя [1].

В Загальній декларації прав людини одним з найважливіших критеріїв гідних умов життя визнається право на їжу на рівні, який є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту людини. Тобто приймаючи на себе обов'язок щодо забезпечення осно-

вних прав людини, держава несе відповідальність за створення соціально-економічних умов, за яких людина може задовольнити свої потреби у повноцінному харчуванні.

Формулювання цілей статті: Пріоритети державної економічної політики в сфері продовольчого забезпечення, способи досягнення поставленої мети для кожної держави індивідуальні, що обумовлено низкою об'єктивних факторів (природні та кліматичні особливості, рівень наукового, інноваційного, економічного розвитку, традиції харчування тощо). В той же час попри наявність певних відмінностей у базових умовах розвитку тієї чи іншої країни, у генезисі національних парадигм продовольчого забезпечення простежується загальна тенденція до глобалізації як відносно позиціонування самої проблеми продовольчого забезпечення, так і відносно способів її вирішення [3, с. 84].

У 50-ті роки через платіжну кризу та порушення налагоджених раніше торгових зв'язків після Другої світової війни у державній продовольчій політиці переважної більшості країн головним акцентом було продовольче самозабезпечення. Наприклад, в Законі Німеччини «Про сільське господарство» від 1955 р. зазначалося, що проблема постачання продовольства населенню є стратегічною, для вирішення якої держава зобов'язується формувати продовольчі фонди, не використовувати весь комплекс заходів економічного стимулювання і підтримки та не ставити продовольче постачання в залежність від третіх країн. В Законі Франції «Про орієнтацію сільського господарства» від 1962 р. одним з основних напрямків державного регулювання у продовольчій сфері визнавалося обмеження імпорту продовольства і сировини для його виробництва. Аналогічні положення містилися в Законі Швеції «Про раціоналізацію сільського господарства» від 1947 р.

Але вже у 70-х роках серія продовольчих криз, спровокована несприятливими погодними умовами

у регіонах найбільшого виробництва продуктів харчування, різким підвищенням цін на нафту з боку країн ОПЕК, що в свою чергу призвело до збільшення витрат у сільському господарстві, обумовила необхідність перегляду концепції продовольчого самозабезпечення.

На Всесвітній конференції з продовольства, яка відбулася під егідою Організації Об'єднаних націй і Продовольчої сільськогосподарської організації (далі – ФАО) у 1974 р., визнала продовольче забезпечення глобальною соціально-економічною проблемою, розв'язання якої потребує консолідації зусиль не лише на національному, але і регіональному та світовому рівні [8, с. 326].

Трансформація проблеми продовольчого забезпечення з суто національної у загальносвітову призвела до коригування акцентів державної продовольчої політики різних країн. В Законі США «Про продовольчу безпеку» від 1979 р. її сутність визначалася у забезпеченні державою у держрезерві наявності зерна в кількості, достатньої для задоволення потре населення та надання продовольчої допомоги іншим країнам.

Проте найбільші зміни в державній продовольчій політиці різних країн стосувалися визначення ступеня залучення іноземних держав до власного ринку продовольства. За підрахунками ФАО, держава має належний рівень продовольчої безпеки, якщо частка імпорту продовольства у внутрішньому споживанні не перевищує 30%.

Єдиного підходу щодо вирішення зазначеної проблеми немає. Пріоритети державної продовольчої політики різних країн з цього питання суттєво відрізняються: від повної відмови від імпорту до створення максимально сприятливих умов щодо його здійснення.

Слід зазначити, що країні прояви продовольчого націоналізму або байдужості з боку держави щодо походження продукції, яка присутня на національному продовольчому ринку, не завжди демонструють позитивні результати. Наприклад, Індія перейшла до майже абсолютного самозабезпечення продовольством, відмовившись від їх імпорту, і навіть вийшла на світовий ринок як експортер зерна, тим самим зберігаючи позитивне сальдо торговельного балансу впродовж останніх десятиріч. Але ж країні дотепер не вдалося розв'язати проблему достатності продовольства за умов відсутності його імпорту, що призводить до недоїдання значної частини населення. В Японії з 80-х років діє заборона на імпорт рису – основного продукту харчування. Недостатність обсягів рису власного виробництва спричинило перевищення внутрішніх цін на нього над рівнем світових у 6-7 разів [11, с. 184].

З однієї сторони, імпорт продовольства – досить надійний спосіб забезпечення споживчого ринку продуктами харчування належної якості та в необхідній кількості. З іншої сторони, у випадках різкого скорочення або повного припинення імпорту продовольства держава з низьким рівнем самозабезпечення не зможе гарантувати населенню належний

рівень споживання та вимушена буде звертатися по економічну допомогу (гуманітарні постачання продовольства, надання кредитів для його закупівлі тощо) до інших країн, що може негативно позначитися на суверенітеті.

Прикладом негативного впливу надлишкової питомої ваги імпорту на продовольчому ринку може слугувати становище, в якому опинилася Мексика. З початку 80-х років в країні поступово знижувалася державна підтримка вітчизняного сільськогосподарського сектору, зокрема, вирощування кукурудзи – основного продукту харчування. Баланс на ринку підтримувався за рахунок імпорту кукурудзи із США. Розвиток технологій з використання кукурудзи у виробництві біопалива в США спричинив різке скорочення імпорту цієї культури в Мексику, що, в свою чергу, призвело до 60% подорожчання цін на кукурудзяні коржі на роздрібному ринку.

На сучасному етапі у більшості країн продовольче забезпечення розглядається як фактор національної безпеки (продовольча безпека). Питання щодо визначення продовольчої безпеки в літературі належить до дискусійних [9, с. 11].

Підсумовуючи наведені визначення продовольчої безпеки, в узагальненому вигляді її можна сформулювати як багатоаспектне явище, яке характеризує, з одного боку, спроможність держави забезпечити своїм громадянам можливість споживання основних продуктів харчування відповідно до визначених норм, з другого, – здатність держави мобілізувати внутрішні ресурси для наповнення продовольчого ринку продукцією вітчизняного виробництва, і таким чином гарантувати власний суверенітет. Враховуючи виняткові якісні характеристики земельних ресурсів України, 60% з яких складають чорноземи, покладання в основу державної продовольчої політики нейтральної концепції продовольчої безпеки, з притаманним їй позиціонуванням вітчизняного сільськогосподарського сектору як «допоміжного працівника» не є обґрунтованим. Зміні вектору державної продовольчої політики може сприяти акцентування ролі та місця вітчизняного виробника у забезпеченні продовольчої безпеки. З цих міркувань доцільним є закріплення на законодавчому рівні (у ст. 1 Закону України «Про основи національної безпеки») визначення продовольчої безпеки як стану економіки держави, при якому забезпечується продовольча незалежність країни і гарантується стійка та надійна фізична і економічна доступність для всього населення основних видів харчових продуктів, які відповідають встановленим законом вимогам щодо якості та безпечності в кількості, необхідній для активного та здорового життя [13, с. 90].

Виклад основного матеріалу дослідження: Стан продовольчої безпеки населення оцінюється широким спектром показників. Якщо на початковому етапі це були середньодушові доходи населення, перехідні залишки продовольчого зерна (спочатку на рівні 20%, а потім 16% від загального річного споживання), то тепер критерії розширилися і стали складнішими.

До сучасних критеріїв продовольчої безпеки відносяться:

- частка витрат на продовольство в загальних витратах окремих груп населення,
- територіальна доступність продуктів (вимірюється шляхом порівняння рівня роздрібних цін на однакові товари в різних регіонах країни),
- рівень «зручності» продовольства (частка в споживанні сучасних продуктів, які знижують втрати і економлять час роботи в домашньому господарстві),
- ступінь «натуральності» і доброякісності продуктів,
- вплив якості продуктів на стан здоров'я і тривалість життя, у тому числі продуктів, отриманих за допомогою методів генної інженерії та біотехнології.

В узагальненому вигляді оцінка стану продовольчої безпеки населення визначається:

- фізичної доступністю продовольства, під якою розуміється наявність продуктів харчування на всій території країни у будь-який момент і в необхідному асортименті;
- економічної доступністю продовольства, яка полягає в тому, що рівень доходів незалежно від соціального статусу і місця проживання громадянина дозволяє йому купувати продукти харчування, принаймні, на мінімальному рівні споживання;
- безпекою продовольства для споживачів, тобто можливістю запобігання виробництва, реалізації та споживання неякісних харчових продуктів, здатних завдати шкоди здоров'ю населення [6, с. 210].

Продовольча безпека держави буде досягнута, якщо:

- населення країни забезпечено екологічно чистими, корисними для здоров'я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково обґрунтованих норм з урахуванням статі, віку, умов праці, природно-кліматичних умов і національних традицій;
- ціни на базові продукти харчування доступні всім громадянам, багатодітним сім'ям і пенсіонерам незалежно від національної приналежності та професії;
- створені стратегічні запаси продовольства на випадок стихійних лих, війни чи інших надзвичайних обставин. Цей запас дозволить уникнути голоду в країні при введенні нормованого розподілу продуктів протягом не менше п'яти років (У США і Швейцарії, наприклад, створений запас зерна і продовольства на цей термін. Як відомо, за порадою біблійного Йосипа в древньому Єгипті був створений запас продовольства, який дозволив уникнути голоду протягом семирічної засухи);
- агропромисловий комплекс, рибне і лісове господарство розвиваються стійко і мають резерви, що дозволяють нарощувати виробництво продовольства для збільшення запасів і на випадок надання продовольчої допомоги іншим країнам, яких спіткали стихійні лиха або війни;
- наука знаходиться на рівні найвищих світових досягнень і забезпечує всі сфери життєдіяльності новітніми зразками техніки, технологіями, підтримує і покращує генофонд тваринництва і рослинництва і дає достовірні прогнози розвитку суспільства на перспективу.

- природоохоронна і природовідновлювальна політика і практика забезпечують збереження і поліпшення середовища перебування.

Продовольча безпека буде досягнута частково, якщо:

- a) населення країни забезпечено продуктами харчування вітчизняного виробництва не менш ніж на 85% і ці продукти є екологічно чистими та корисними для здоров'я (цей норматив близький до прийнятого міжнародної продовольчої організацією (ФАО));
- b) ціни на ці продукти доступні основній масі трудового населення країни;
- c) стратегічні запаси продовольства обмежені і не забезпечують стабільне постачання населення у разі виникнення надзвичайних обставин;
- d) виробничі потужності дозволяють нарощувати випуск продовольства;
- e) науково-технічна база відстає від рівня вищих світових досягнень, але розвивається.

Продовольча безпека країни під загрозою, якщо:

- 1) населення країни забезпечено екологічно чистими і корисними продуктами харчування вітчизняного виробництва до 60-80%;
- 2) ціни на ці продукти основній масі населення не доступні;
- 3) стратегічні запаси продовольства виснажені або відсутні;
- 4) виробничі потужності не дозволяють нарощувати випуск продовольства [3, с. 92].

В Японії з кінця 50-х років ХХ ст. використовують показник «самозабезпеченість продовольством». Її коефіцієнт був розрахований офіційної японської статистики як відсоткове співвідношення між вартістю створеної і спожитої в країні продовольчої продукції.

Згодом з'явилися ще два методи підрахунку:

I) на базі енергетичного змісту харчування населення (у цьому випадку за вихідну точку не береться вартість виробленої та спожитої продовольчої продукції, а кількість її калорій);

II) на базі так званих первинних калорій (в цьому випадку спеціально враховується кількість калорій в кормах, необхідних для виробництва продукції тваринництва) [89, с. 324].

Після 1960р. коефіцієнт самозабезпеченості продуктами харчування знижувався: 1960 р.– 93%, 1965 р.– 88%, 1970 р.– 83%, 1975 р.– 79%.

За цим показником Японія значно відрізняється від ряду інших високорозвинених країн, особливо від держав-імпортерів продовольства, де він або відносно стабільний (Італія), або зростає (Англія, ФРН, Голландія) [8, с. 205].

З урахуванням наведених вище показників, слід доповнити список критеріїв оцінки продовольчої безпеки показником «коефіцієнт продовольчої залежності» К.

При його розрахунку рекомендується використовувати наступну формулу:

$$K = I/P,$$

де I – обсяг імпорту цієї продукції, а P – обсяг потреби країни в даній продукції.

При цьому можуть бути виділені три рівня продовольчої залежності:

- якщо коефіцієнт продовольчої залежності знаходиться в межах від 0,1 до 0,2, то рівень продовольчої залежності безпечний;

- якщо коефіцієнт продовольчої залежності знаходиться в межах від 0,25 до 0,3, то рівень продовольчої залежності пропонується назвати критичним;

- якщо коефіцієнт продовольчої залежності вище 0,5, то рівень залежності небезпечний.

Цей показник актуальний для країн з перехідною економікою у зв'язку з тим, що імпортна експансія в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі призвела до витіснення з ринку власних виробників.

Так, за рахунок імпорту нині формується близько 40% продовольчих ресурсів Росії, а в Москві – 80%, в Казахстані – 35%, в Україні – 45% (і це в республіці, яка вважалася житницею колишнього СРСР).

У цих умовах основне завдання у вирішенні проблеми продовольчої безпеки – це стабілізація вітчизняного виробництва за умови державної підтримки.

Така необхідність підтверджується досвідом розвинених країн, де субсидії держави становлять значну питому вагу в доходах аграрного сектора.

Так, у США вони – 30%, у Канаді – 45%, Швеції – 59%, Японії – 66%, Фінляндії – 71%, Норвегії – 77%.

Крім заходів загальної підтримки сільського господарства, існують потужні системи зовнішньоторговельного регулювання та захисту вітчизняного виробництва, а також стимулювання експорту. Типово у цьому відношенні положення в Європейському Союзі, де природні умови для ведення сільського господарства не гірше, ніж у багатьох країн СНД.

Ще більш складний і високий рівень захисту вітчизняного виробника в країнах з великою різницею у природних умовах від країн-експортерів [12, с. 264].

Цікавий в цьому відношенні досвід Японії. Собівартість сільськогосподарської продукції в цій країні внаслідок несприятливих природних умов велика і японське сільське господарство було б придушене протягом декількох років. Тому взятий курс на нетарифні заходи.

Найбільш важливий з сільськогосподарських товарів у цій країні – рис.

У Японії існує державно-корпоративна монополія на оптову торгівлю рисом. Корпоративні об'єднання по рису, що знаходяться під контролем

Міністерства сільського господарства, виступають як єдиний торговець рисом і стимулюють внутрішню продуктивність за рахунок високих закупівельних цін, створюють резерви рису, забезпечують постачання їм країни і дозволяють відмовлятися від імпорту [10, с. 15].

Таким чином, продовольча безпека – це забезпечення певного рівня вітчизняного виробництва: або повне самозабезпечення, або підтримка критичного мінімуму.

Критерії оцінки рівня продовольчої безпеки дозволяють встановлювати гранично-критичну межу продовольчої залежності від зовнішнього ринку.

Технології досягнення багатокритеріальної продовольчої безпеки. Це – основне завдання влади і народу. Надаємо наш переконане бачення проблеми.

Слід зазначити важливу істину і, якщо вона нами не зрозуміла, то в цьому витоки всіх бід України перехідного періоду.

Суть істини висловили в 1863 році (епоха з подібними нашої епохи ознаками і механізмами рішення) Кавелін і князь Васильчиков: «Все, що зроблене – це заслуга Уряду. Те, що треба зробити, жоден Уряд в світі не зможе зробити. Нехай воно буде премудрим. Це може зробити лише сам народ».

На жаль, народ залишився незадіяним (або невідомим) резервом не тільки Влади, але і всіх Партей [14, с. 26].

Висновки з даного дослідження: Погляди та розробки, які стосуються проблеми продовольчої безпеки нашого народу, засновані на постулатах, що впливають із зазначеної істини:

1. Орієнтація на зверхконцентрацію сільськогосподарського виробництва – це шлях в нікуди: занадто багато соціальних, екологічних, демографічних та ін. бід стоїть за нею.

2. Без наукомісткого садибного високотоварного проживання, без народжених і випробуваних в Україні ідей самокооперації, общинного самокредитування, не слід очікувати безпеки держави, а також без інфраструктури підтримки трудової та економічної ініціативи народу.

3. На теренах України повинен розвиватися спосіб життя і діяльності в гармонічному єдності «Природа – Людина – Громада».

Література:

1. Амбросов В. Трансформаційні процеси в аграрній сфері регіону / В. Амбросов // Економіка України. – 2003. - №8. – С. 66-70.
2. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку: [колективна монографія]. К., 2001. 733 с.
3. Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління. К., 2002. 104 с.
4. Воронкова В.Г. Нова парадигма філософії економіки ХХІ століття. Гуманітарний вісник ЗДА. 2011. № 46. С. 19-32.
5. Гальчинський А.С. Глобальні виклики: сучасність і майбутнє. Економіка ринкових відносин. 2008. № 2. С. 5-21.
6. Очікувані зміни кількості працівників на сільськогосподарських підприємствах. Схема з сайту Державної Служби Статистики України. Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/fin/tp/selo/selo_I_2019.pdf.
7. Трегобчук В.М. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і прикладні аспекти) / В.М. Трегобчук. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 259 с.
8. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию и практику / М.Трейси ; [пер. с англ.] – СПб. : Экон. шк., 1995. – 431 с.
9. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування. Навч. посібник / А.М. Третяк. – К. : ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 542 с.
10. Уланчук В. С. Шляхи підвищення ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах регіону / В. С. Уланчук, Л. П. Альошкіна // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 10-14.
11. Фактори, що стримують сільськогосподарську діяльність. Схема з сайту Державної Служби Статистики України. Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/fin/tp/selo/selo_I_2019.pdf.
12. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4-18.

13. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів]. К., 2002. 470 с.
14. Форрестер Д. Мировая экономика. Перевод с английского. М.; СПб., 2003. 379 с.
15. Юрчишин В.В. До проблеми доведення до логічного завершення земельних та всіх інших сучасних аграрних перетворень / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 90-91.
16. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціоналізації землекористування в контексті соціально-економічного піднесення України / М.А. Хвесик // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 24-30.
17. Яценко О.М. Глобалізаційні детермінанти розвитку сировинних ринків. Міжнародна економічна політика. 2013. Вип. № 2 (19). С. 63-95.

УДК 658.011.4

МОДЕЛЬ ЯКОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩЕ

MODEL OF QUALITY OF OPERATIONAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE IN COMPETITIVE ENVIRONMENT

Захаров В.А.

старший викладач

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Zakharov V.A.

Senior Lecturer

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

В статті запропоновано модель якісного операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища, яка впливає на функції операційного менеджменту та направлена на підвищення ефективності операційного менеджменту на підприємстві, з метою адаптації до сучасних вимог. Модель базується на використанні сучасних світових підходах до управління та організації операційної системи промислового підприємства. Модель якості операційного менеджменту промислового підприємства складається з послідовних чотирьох етапів, які складаються з операційних пріоритетів, інструментів та принципів («бережливого виробництва»). Детально розглянутий кожен етап моделі та, які інструменти використовується для підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства.

Ключові слова: операційний менеджмент, операційна система, операційні пріоритети, якість операційного менеджменту, конкурентне середовище, бережливе виробництво, промислове підприємство.

В статье предложена модель качественного операционного менеджмента промышленного предприятия в условиях конкурентной среды, которая влияет на функции операционного менеджмента и направлена на повышение эффективности операционного менеджмента на предприятии, с целью адаптации его современным требованиям. Модель базируется на использовании современных мировых подходах к управлению и организации операционной системы промышленного предприятия. Модель качества операционного менеджмента промышленного предприятия состоит из последовательных четырех этапов, состоящих из операционных приоритетов, инструментов и принципов («бережливого производства»). Подробно рассмотренный каждый этап модели и какие инструменты используется для повышения качества менеджмента промышленного предприятия.

Ключевые слова: операционный менеджмент, операционная система, операционные приоритеты, качество операционного менеджмента, конкурентную среду, бережливое производство, промышленное предприятие.

The article has a model of tame operational management in industrial minds in the minds of a competitive middle ground, it is focused on functional operational management and is aimed at improving the efficiency of operational management, due to adaptive business methods. The model is based on victorious modern approaches to management and the organization of the operational system of industrial enterprises. The model of operational management of industrial production is stockpiled from the last few years, and it is stocked from operational priorities, tools and principles (“lean technology”). Take a closer look at the skin and model, which are the tools to use for the operational management of industrial production management.

Keywords: operational management, operating system, operating priorities, operational management, competitive middleware, leanness, industrial business.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку операційного менеджменту на промислових підприємствах, які характеризуються значним впливом факторів конкурентного середовища і необхідністю швидко реагувати на зміни попиту, промислові підприємства потребують ефективної системи організації та управління операційною системою на підприємстві. Операційний менеджмент, як елемент системи управління промисловим підприємством, значно впливає на ефективність діяльності, інтегруючи взаємодію підрозділів промислового підприємства, його взаємозв'язки з постачальниками, споживачами та конкурентним середовищем, тому підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства є одним з важливих завдань, яке потребує науково та практичного обґрунтованого підходу до його вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізом сучасних проблем операційного менеджменту промислового підприємства та підвищення його ефективності присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних вчених, серед них можна виділити: Р.Б. Чейз [8], Р.Ф. Якобс [8], Дж. Лайкер [3], Дж. Риггс [2], Дж. Хейзер [7], Д.П. Хоббс [6], О.Л. Яременко [3] та інші.

Метою статті є розкриття суті моделі якісного операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища, яка направлена на підвищення ефективності операційного менеджменту на промисловому підприємстві. Детально розглянути кожен етап моделі та, які інструменти використовує модель для підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства в конкурентному середовищі.

Вклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку науки існує значна кількість підходів та принципів управління операційною системою промислових підприємств, направлених на підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища, це японські, американські та європейські концепції. Американська концепція базується на принципах «виштовхування», а японська концепція на принципах «втягування» (бережливе виробництво), європейські концепції характеризуються поєднання американської та японської концепції управління виробництвом [5; 6; 7; 8].

На основі проведеного аналізу стану та діяльності промислових підприємств, дослідження літературних джерел [1; 2; 4; 6; 7; 8] можна узагальнити, що модель якісного операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища повинна базуватися на наступних концепціях та інструментах управління операційним менеджментом: принципах «5S», принципі «точно вчасно», теорію обмежених систем, вирівнювання виробництва в поєднанні з такими операційними пріоритетами, як термін виконання замовлення, надійність постачань, здатність підприємства реагувати на зміну попиту. Це дає змогу підвищити стійкість підприємства до факторів конкурентного

середовища, що впливають на якість операційного менеджменту промислового підприємства.

Входячи з отриманих результатів дослідження, була побудована модель якості операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища, яка відповідає сучасним вимогам України, що представлена на рис. 1.

Модель якості операційного менеджменту промислового підприємства (рис. 1) складається з головних наступних етапів:

I етап (інструменти) та II етап (пріоритети) тісно пов'язані між собою, за допомогою використання інструментів на промисловому підприємстві спрощуються впровадження операційних пріоритетів. На першому етапі для побудови моделі якісного операційного менеджменту на промисловому підприємстві використовує наступні інструменти: вирівняний графік; складання карт створення цінності; теорія обмежених систем; скорочення терміну виконання замовлення, принципи «5S»; підходи до співпраці з постачальниками.

Інструменти використовуються для впровадження операційних пріоритетів в моделі якості операційного менеджменту промислового підприємства.

Другий етапі моделі якості операційного менеджменту промислового підприємства передбачає впровадження операційних пріоритетів.

Використовувати всі операційні пріоритети водночас більшість українських промислових підприємств не має змоги, оскільки в них не вистачає коштів, використовуються застарілі технології та матеріальна база, відсутні кваліфіковані кадри. Тому спочатку необхідно виділити такі пріоритети, які підприємство може запровадити самотужки за власний кошт, з найменшими витратами. Використання ж для збільшення конкурентоспроможності підприємства операційних пріоритетів, таких як витрати виробництва, якість і надійність продукції, гнучкість і швидкість засвоєння нових товарів вимагає залучення значних коштів. На основі проведеного дослідження найбільше економічно доцільно на другому етапі, проваджувати на підприємстві наступні операційні пріоритети: термін виконання замовлення; надійність постачань; реагування на зміни попиту.

В сучасних умовах розвитку промислових підприємств швидкість і якість виконання замовлення має найбільше значення. Операційний пріоритет «термін виконання замовлення», є переважним на деяких сегментах ринку, основною умовою для досягнення успіху в конкурентному середовищі, оскільки забезпечує здатність промислового підприємства випускати продукцію або забезпечувати послуги швидше за інші підприємства, тобто скоротити термін виконання замовлення [6; 7]. Даний операційний пріоритет направлений на покращення взаємодій з таким фактором конкурентного середовища, як ринок, за рахунок більш швидкого задоволення вимог споживачів та більш швидкого виконання замовлення ніж у конкурентів, а також впливає на виконання таких функцій операційного менеджменту, як планування та організація.

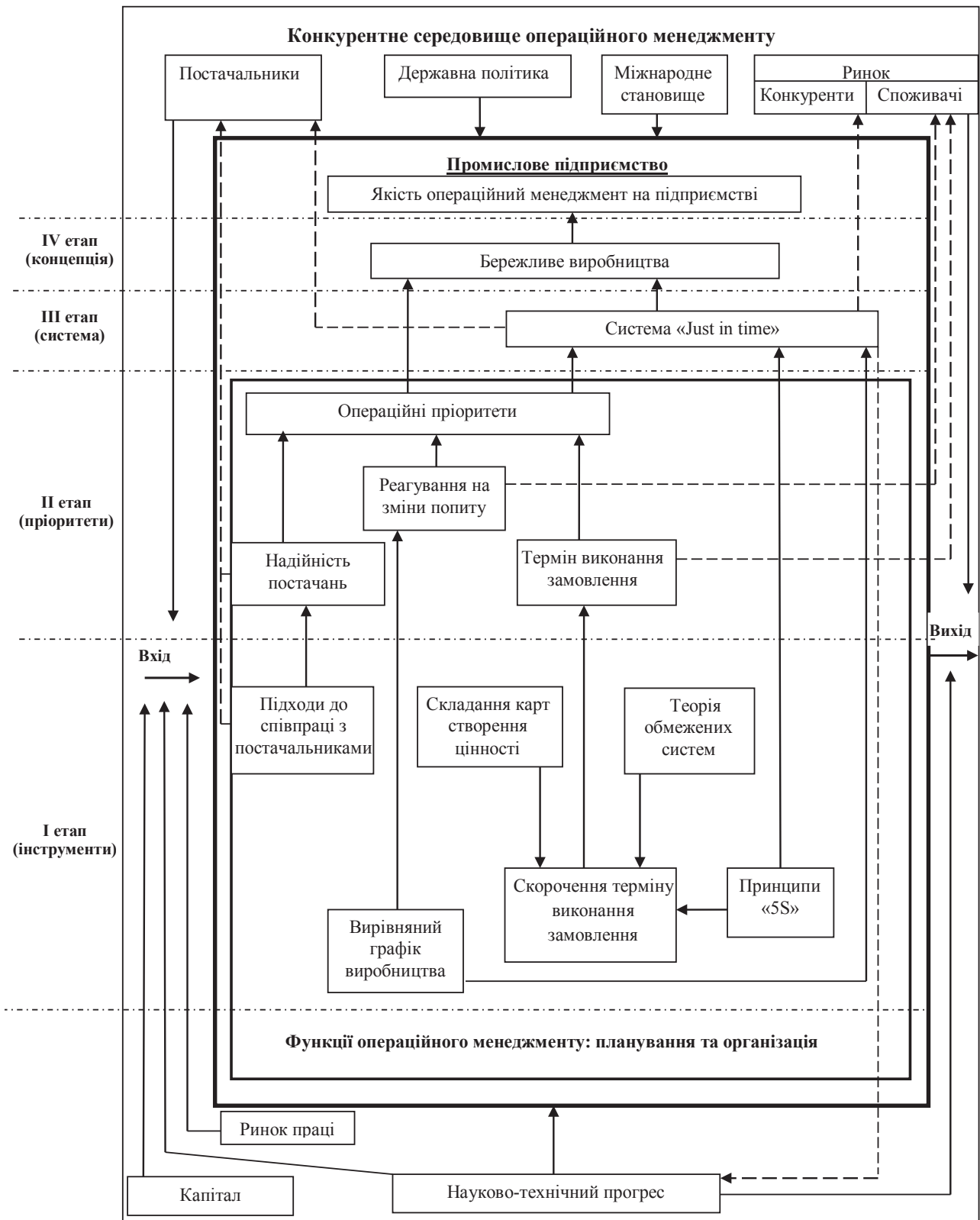


Рис. 1. Модель якості операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища

Для цього пропонується використовувати теорію обмежених систем або теорію обмежень (ТОС). В її основі лежить пошук та керування ключовим обмеженням системи, яке зумовлює успіх та ефективність операційної системи промислового підприємства.

Ключовою особливістю теорії є те, що проводячи зміни в управлінні малою кількістю елементів системи, досягається ефект, що набагато перевищує результат одночасного впливу на всі або більшість проблемних областей операційної системи відразу.

Теорія обмежень заснована на тому, щоб виявляти це обмеження і управляти ним для збільшення швидкості генерації прибутку. Вона включає в себе ряд логічних інструментів, що дозволяють знайти обмеження, виявити управлінське протиріччя, генерувати рішення і впровадити його з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін [3].

Пропонується використовувати наступний підхід, який запропонував Е. Голдратт [3]. для скорочення термінів виконання замовлення в поєднанні з принципами «5S», що допоможе швидше виявити вузькі ланки і скоротити термін виконання замовлення завдяки стандартизації та порядку. Основні етапи скорочення терміну виконання замовлення (рис. 2):

1. Знайти вузькі ланки системи.
2. Вирішити, як використовувати вузькі ланки.
3. Узгодити всі інші дії з цим рішенням
4. Підвищити пропускну здатність вузької ланки, або вирівняти виробництво по вузькій ланці, щоб не було перевиробництва та простоїв устаткування на інших ділянках.

5. Якщо на попередньому етапі вузьку ланку було усунуто, то перейти до кроку 1.

На першому етапі виявлення вузької ланки доцільно провести, аналіз виробництва для наочності представлення виробничого потоку та більш ефективного визначення вузьких місць та проблем на робочих ділянках з використанням складання карт потоку створення цінності.

Складання карт потоку створення цінності, допомагає побачити процес як ланцюжок пов'язаних між собою операцій і представити майбутній потік створення цінності. В основі складання карт потоку створення цінності лежить певна філософія вдосконалення. Вона припускає, що, перш ніж серйозно узятися за перетворення окремих операцій, слід упорядкувати потік в цілому. Вдосконалення окремих операцій повинне працювати на весь потік [5].

Крім того, карти потоку забезпечують єдине бачення ситуації, що дозволяє виконавцям порозумітися, дійти взаєморозуміння.

Карта дозволяє визначити втрати в процесі створення цінності. У відповідності з картою розрахувати коефіцієнт додавання цінності як відношення часу створення доданої цінності до загального часу виконання замовлення, а потім скласти карту майбутнього стану процесу, на якій переміщення матеріалів і інформації організовується за принципам потоку і витягування з урахуванням ритму споживчого попиту, тобто часу такту. Виходячи із цього, необхідно розробити докладний план дій, що реалізується.

В процесі аналізу виробництва необхідно звернути увагу на втрати часу, які впливають на швидкість виробництва продукції. Можна виділити вісім основних видів втрат, які необхідно намагатися усунути для скорочення терміну виконання замовлення – що не додають цінностей при здійсненні виробничих і бізнес-процесів. Ці втрати можливі не тільки на виробничій лінії, але і при розробленні продукту, ухваленні замовлень і в наданні послуг. Основні види втрат, які слід врахувати, є такими: перевиробництво; очікування (втрати часу), зайве транспортування або переміщення, зайва обробка, надлишок запасів, зайві рухи, дефекти, нереалізований творчий потенціал робітників [5; 8].

Після проведеного аналізу процесу виробництва продукції та створеної на основі цього поточної карти потоку створення цінності, виявляються втрати часу та вузькі місця, які впливають на час виробництва продукції.

На основі проведеного аналізу узгоджуються рішення для усунення втрат часу (що передбачає оцінку стану верстатів і робочих центрів, які забезпечують безперебійну роботу вузької ланки).

Щоб підвищити пропускну здатність вузької ланки, або вирівняти виробництво по вузькій ланці, щоб не було перевиробництва та простоїв устаткування на інших ділянках. Можна використати принципи «5S» – це система організації та раціоналізації робочого місця, яка допомагає впровадженню операційного пріоритету «термін виконання замовлення». За допомогою принципів «5S» будуть виявлятися

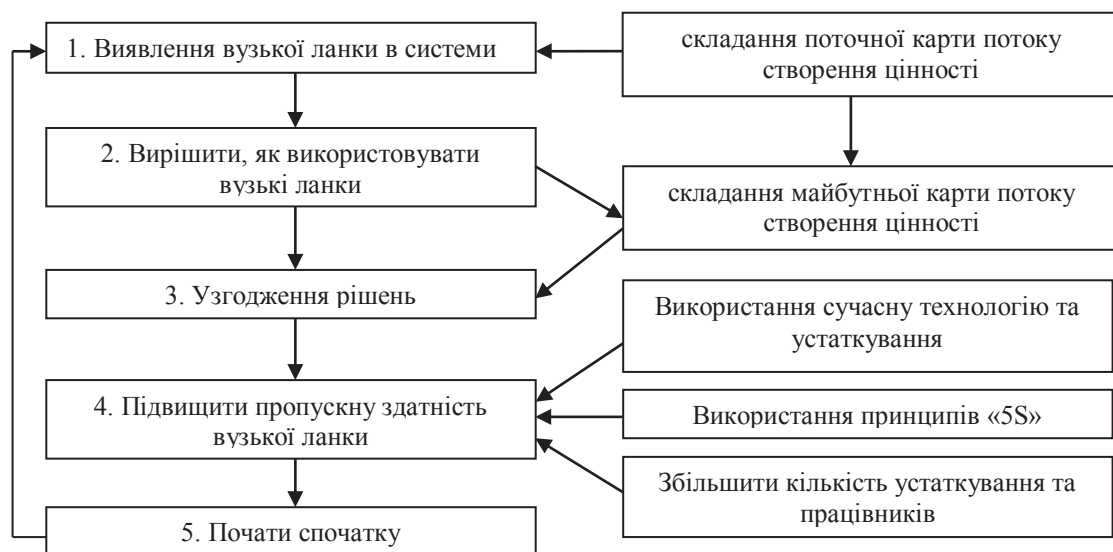


Рис. 2. Скорочення терміну виконання замовлення

проблеми та вузькі місця на дільницях та здійснюється їх усунення.

Цілі, які переслідує впровадження принципів «5S»: зниження числа нещасних випадків; підвищення рівня якості продукції, зниження кількості дефектів; створення комфортного психологічного клімату, стимулювання бажання працювати; підвищення продуктивності праці (що в свою чергу веде до підвищення прибутку підприємства і відповідно підвищення рівня доходу робітників) [5; 8].

Використання принципів «5S» при впровадженні операційного пріоритету «термін скорочення замовлення», дозволяє суттєво скороти час на виробництво продукції в сучасних умовах розвитку українських промислових підприємств, завдяки усунення втрат часу та вузьких місць на виробництві. Це досягається завдяки використанню алгоритму теорії обмежених систем та принципів «5S».

Наступний операційний пріоритет це «надійність постачань». Промисловим підприємствам необхідно провести роботу з постачальниками для підвищення забезпечення надійності постачань, або знайти більш надійних постачальників, надати точну інформацію про час, коли їм потрібні комплектуючі чи сировина з запасом часу, створення резервного запасу. Цей пріоритет направлений на протидію негативного впливу фактору конкурентного середовища – постачальники і також впливає на виконання функції операційного менеджменту: планування та організація.

Важливе значення в сучасних умовах розвитку промислових підприємств надається вибору постачальників (комплектуючих вузлів, сировини, матеріалів та організації постачання в цілому, енергоресурсі). У рамках традиційного підходу до організації виробництва керуючі основні зусилля в цій області направляють на пошук найбільш дешевих джерел сировини, матеріалів або напівфабрикатів. Всіляко прагнуть змусити субпідрядників конкурувати між собою.

Для взаємодії з постачальниками на промисловому підприємстві буде доцільно покласти ці обов'язки на сервісну підсистему операційної системи.

При аналізі та виборі постачальника слід звернути увагу на наступні фактори: ступінь монополізації ринку; кількість можливих постачальників; наявність дефіцитів різного походження, співвідношення попиту і пропозиції; політичні ризики; можливі форс-мажорні обставини; географічне положення постачальників і ризики, пов'язані з географічним положенням; інші можливі загрози зриву поставок.

Управління взаємовідносинами з постачальниками передбачає встановлення, підтримку і розвиток відносин, тобто перехід від разової співпраці на операційному рівні до партнерства на стратегічному рівні, виходячи з цього пропонується збудувати систему управління взаємовідносинами з постачальниками на основі комплексу маркетингу взаємин 6С-6Р, розробленого на основі положень класичного підходу 4Р (product, price, place, promotion), і концепції 4С (customer needs, cost, convenience, communications) [4]. Модель взаємовідносинами з постачальниками на основі маркетингової, представлена на рис. 3.

Сутність даної моделі (рис. 3.) полягає в тому, що ринковій характеристиці продавця (постачальника) ставиться у відповідність ринкова характеристика покупця (промислове підприємство): пропозиція постачальника щодо своєї продукції (матеріали, устаткування та інше), ціни і місця протиставляється потребам підприємства, витрат і зручності здійснення постачань; способи просування продукції постачальником є важливим елементом інформаційного обміну зі споживачем (промислових підприємством); взаємодія працівників постачальника і промислового підприємства, а також додатковий сервіс, який може пропонується постачальником, і задоволеність підприємства. Перераховані характеристики включають весь спектр взаємин між постачальником і промисловим підприємством на ринку машинобудування.

Сервісна підсистема операційної системи промислового підприємства для співпраці з постачальниками повинна керуватися наступними рекомендаціями:

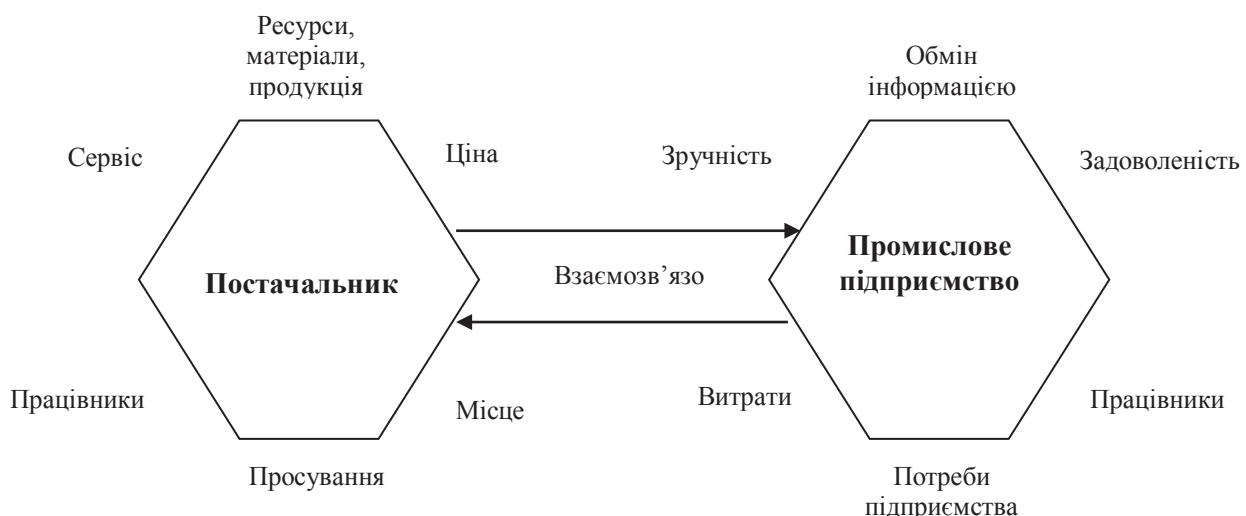


Рис. 3. Модель взаємовідносинами з постачальниками на основі маркетингової концепції (модель 6С-6Р)

1. Закупівельна функція повинна інтегруватися до конкурентної стратегії підприємства, утворюючи при цьому постійні комунікаційні канали між функцією закупівель та іншими функціональними сферами на промислового підприємства [6].

2. Графіки поставок матеріалів та ресурсів повинні пов'язуватися з графіками виробництва продукції на промислового підприємстві.

3. Використання електронного обміну інформацією змістило основну частину роботи з постачання у бік постачальника завдяки безпосередньому доступу до даних на місцях знаходження ресурсів і матеріалів, і розширенню можливостей прогнозування поставок продукції. Взаємозв'язки, які при цьому виникають, мають довгостроковий характер і дають змогу вибирати постачальників.

4. Потреба виживати у конкурентній боротьбі диктує необхідність розвитку джерел постачання відповідно до потреб функціонування. Це обумовлює появу нових, досконаліших форм співпраці «постачальник–підприємство», які дають змогу розв'язувати важливі стратегічні завдання і вимагає ініціативних програм з розвитку постачальників [6].

На виробництві продукції система «постачання» повинне бути доповнена системою подачі сировини, матеріалів і заготовок, за допомогою якої максимально скорочується час переходу від однієї технологічної або виробничої операції на іншу.

Зазначені заходи збільшать ефективність співпраці з постачальниками, а в подальшому це приведе до зменшення витрат за рахунок скорочення складських площ і витрат на зберігання матеріалів та полегшить впровадження принципів «just in time».

Операційний пріоритет «реагування на попит». На багатьох ринках є найважливішим чинником, що визначає рівень конкурентоспроможності підприємства, являється її здатністю реагування на зміну попиту. Якщо попит на який-небудь товар великий і постійно підвищується, витрати на його виробництво неухильно знижуються завдяки економії на масштабах виробництва продукції, а капіталовкладення в нові технології (інновації) окупаються. Якщо ж попит починає падати, промислового підприємству доводиться згорнути виробництво, і, як наслідок, збільшуються збитки, воно стикається із складними проблемами – необхідністю скорочення штату й активів. З цих причин здатність промислового підприємства впродовж тривалого періоду швидко і адекватно реагувати на динаміку ринкового попиту стає істотним елементом його операційної стратегії [10]. Даний операційний пріоритет впливає на виконання функції операційного менеджменту промислового менеджменту: планування та організація.

Даний операційний пріоритет направлений на зменшення негативного впливу такого фактора конкурентного середовища операційної системи промислового підприємства, як ринок (споживачі та конкуренти).

Для ефективного задоволення попиту пропонується використовувати в плануванні обсягів виробництва «вирівняний графік», який ефективно підви-

щить ритмічність виробництва та дозволить краще реагувати на зміну попиту.

У контексті бережливого виробництва даний термін означає «вирівнювання асортименту продукції протягом певного відрізка часу», що дозволяє виробляти кожний вид продукції щодня (або навіть кожні кілька годин). Ідея полягає в тому, щоб виготовляти продукцію в невеликій кількості, наближаючи обсяги виробництва до фактичного попиту на продукцію. Створення ідеально плавного процесу виробництва вимагає високої гнучкості й сприйнятливості до зміни споживчого попиту. Постійно мінливий попит породжує безліч проблем у потоці створення цінності: виникає необхідність адаптації ресурсів до постійно мінливих потреб [8]. Але для промислових підприємств попит не змінюється миттєво, тому використання «вирівняного графіку» для планування виробництва не потребує значних змін та витрат.

Вирівнювання вимагає бездоганного узгодження в часі й гнучкості, що забезпечують циклічний випуск невеликих партій продукції. Крім рівномірного розподілу обсягу роботи, вирівнювання припускає рівномірне сполучення видів робіт. Вирівнювання номенклатури продукції означає, що протягом дня виробляються невеликі обсяги кожного виду виробів, що вимагає відповідного переналагодження устаткування. Якщо процес переналагодження не стандартизований, то часте переналагодження призведе до втрат і графік порушується. Однак з погляду бережливого виробництва зменшення розміру партії доцільно при зниженні часу переналагодження.

Якщо попит на продукцію стабільний, вирівнювання впливає на всі процеси, що уможливають стандартизацію обсягу ресурсів, а це значно спрощує планування й контроль.

III етап це система «just in time» (JIT), вона є ключовим елементом моделі. Вона протидіє впливу і покращує взаємодію з найбільшою кількістю факторів конкурентного середовища операційного менеджменту промислового підприємства одночасно, це такі фактори як: постачальники (оптимізує роботу з постачальниками; здійснює точне планування необхідної кількості ресурсів; визначає точні строки поставок матеріалів та ресурсів; зменшує витрати, пов'язаних з покупкою необхідних ресурсів); ринок (виробництво переорієнтовується на попит, покращує якість продукції, скорочує терміни виконання замовлення, сервіс та взаємодію з споживачами, надає конкурентні переваги перед конкурентами); науково-технічний прогрес (покращує технологію бізнесу, сприяє пошуку та впровадженню інновацій, спонукає підприємство постійно займатися вдосконаленням системи управління операційною системою.)

Система JIT являє собою єдиний комплекс заходів, що здійснюються для досягнення масштабного виробництва з використанням мінімальних запасів предметів праці. Вона єднає 5Ps операційного менеджменту.

Метод JIT базується на логістичній концепції – «нічого не буде вироблено, доки в цьому не виникне

необхідність», тобто на концепції витягування та преш за все, орієнтована на споживачів.

Без концепції витягування неможлива реалізація концепції «just in time» однієї з двох важливих складових системи JIT (друга – вбудовування якості). Головна мета концепції – забезпечити гнучку перебудову виробництва при змінюванні попиту.

Для забезпечення безперервності такого витягаючого процесу JIT потребує прагнення виробляти продукцію високої якості на кожній стадії виробництва, чіткого виконання поставальниками договірних зобов'язань і правильного прогнозування попиту на продукцію [5].

Концепція JIT являє собою комплекс принципів, інструментів та засобів, які дозволяють виробляти і поставляти продукцію невеликими партіями, в стислі строки, задовольняючи конкретні запити споживачів, вона передбачає стабільне конкурентне середовище

На IV етап, це останній етап моделі, впроваджується концепція «бережливого виробництва». «Бережливе виробництво» – одна з найпоширеніших і ефективних сучасних концепцій операційного менеджменту. Бережливе виробництво передбачає мінімізацію всіх видів витрат і виключення втрат, раціоналізацію виконання трудових і виробничих операцій, наведення порядку, постійний контроль результатів та інше, при забезпеченні високої якості продукції або послуг, що дозволяє радикальним чином скоротити тривалість виробничого циклу, значно підвищити ефективність праці. При цьому основним об'єктом уваги стає робоче місце, адже саме там відбувається, процес виробництва [7].

Організація бережливого виробництва означає постійні зусилля з пошуку, виявлення та вирішення виробничих проблем, усунення недоліків і втрат за участю всього колективу підприємства. При цьому вирішуються всі проблеми, а не тільки найважливіші

і складні. Базовими методами організації бережливого виробництва є принципи «5S», TPM (це один з інструментів бережливого виробництва, використання якого дозволяє знизити втрати, пов'язані з простоями устаткування через поломки і надлишкового обслуговування), 7QST (комплекс з семи логічних і чисельних методів (інструментів), які дозволяють на всіх виробничих і організаційних рівнях проводити збір і аналіз інформації з метою виявлення виробничих проблем, основних причин їх викликання, напрямків їх вирішення), що давно стали міжнародним стандартом організації виробництва і невід'ємною частиною управлінської термінології [6].

Висновки. Підводячи висновок можна узагальнити, що запропонована модель якісного операційного менеджменту промислового підприємства дозволяє:

- покращити організацію та управління операційною системою промислового підприємства;
- позитивно впливати на функції операційного менеджменту;
- враховувати взаємодію та зменшити вплив факторами конкурентного середовища операційного менеджменту;
- сприяти провадженню інновацій та компонентів «бережливого виробництва»;
- підвищити конкурентоспроможність промислового підприємства за рахунок більш якісного впливу на основні показники якості операційного менеджменту промислового підприємства: ритмічність, рентабельність, кромку безпеки, собівартість продукції, прибуток, стабільність та ліквідність, рівень якості продукції, рівень браку, обсяг виробництва продукції, продуктивність праці, ефективність інновацій.

В подальшому з використанням даної моделі якості операційного менеджменту буде розроблені методичні рекомендації з організації та управління операційною системою промислового підприємства.

Література:

1. Дрогозов П.А., Анализ внедрения инструментов бережливого производства на российских и европейских промышленных предприятиях, [Электронный ресурс] / П.А. Дрогозов, С.В. Четвергов – Режим доступа: <http://engjournal.ru/articles/1220/1220.pdf>.
2. Захаров В.А. Анализ современного состояния операционного менеджмента на закордонних промислових підприємствах / В.А. Захаров // Молодий вчений. – 2017. – №1. С. 75-82.
3. Лайкер Д. Дао Toyota: 14 принципів менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с.
4. Неуров І.В., Форми співпраці «поставальник–покупець» / І.В. Неуров // Львівський інститут Сухопутних військ Національного університету «Львівська політехніка», – 2008 – № 4 – С. 232-239
5. Сафронова К.О., Особенности применения концепции «Бережливое производство» в компаниях различных сфер деятельности и национальностях / К.О. Сафронова // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 5 (28) – С. 431-435.
6. Хоббс Д.П. Внедрение бережливого производства : практическое рук. По оптимизации бизнеса / Д.П. Хоббс ; пер. с англ. П.В. Гомолко, А.Г. Петкевич; науч. ред. Д.В. Середя. – Минск : Гревцов Паблицер, 2007. – 352 с.
7. Хейзер Дж. Операционный менеджмент : пер. с англ. – 10-е изд. / Дж. Хейзер, Б. Рендер. СПб.: Питер, 2015 – 1056 с.
8. Чейз Ричард Б. Производственный и операционный менеджмент: / Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквилан, Р.Ф. Якобе; пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. – 704 с.

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ ЯК ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ НА СЕЛІ

RURAL TOURISM AS A FORM OF EMPLOYMENT AND FORMATION OF THE MIDDLE CLASS IN THE RURAL

Збарський В.К.

*доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів і природокористування*

Zbarsky V.K.

*Doctor of Economics, Professor
National University of Life and Environmental Sciences*

Грибова Д.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного*

Gribova D.V.

*Ph.D. in economics, associate professor
Taurida State Motor Engineering University*

У статті розкрито зміст поняття "сільський туризм", "зелений туризм" та їх класифікація. У результаті аналізу наукових праць багатьох учених були систематизовані їх погляди на визначення понять "сільський туризм", "зелений туризм". У результаті дослідження були виявлені спільні риси і відмінності між "сільським туризмом" і "зеленим туризмом", також розкрито форми сільського туризму (агротуризм, фермерський туризм) і форми зеленого туризму (річний, велосипедний, водний, кінний), а також виявлено, що поняття "зелений туризм", "екотуризм" та "природничий туризм" є синонімами. Вивчена історія зародження сільського туризму, а також виявлені фактори, які приваблюють туристів до відпочинку на селі. Крім цього досліджено соціально-економічне значення сільського туризму для економіки України. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у вивченні маркетингових стратегій у сільському туризмі для приваблення більшої кількості туристів у сільську місцевість.

Ключові слова: туризм, зелений туризм, стратегія, розвиток, господарювання, ефективність, фермерський туризм.

В статье раскрыто содержание понятия "сельский туризм", "зеленый туризм" и их классификация. В результате анализа научных трудов многих ученых были систематизированы их взгляды на определение понятий "сельский туризм", "зеленый туризм". В результате исследования были выявлены общие черты и различия между "сельским туризмом" и "зеленым туризмом", также раскрыто формы сельского туризма (агротуризм, фермерский туризм) и формы зеленого туризма (речной, велосипедный, водный, конный), а также обнаружено, что понятие "зеленый туризм", "екотуризм" и "естественный туризм" являются синонимами. Изучена история зарождения сельского туризма, а также выявлены факторы, которые привлекают туристов к отдыху в деревне. Кроме этого исследовано социально-экономическое значение сельского туризма для экономики Украины. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении заключаются в изучении маркетинговых стратегий в сельском туризме для привлечения большего количества туристов в сельскую местность.

Ключевые слова: туризм, зеленый туризм, стратегия, развитие, хозяйствование, эффективность, фермерский туризм.

The article describes the content of the concept of "rural tourism", "green tourism" and their classification. As a result of the analysis of scientific works, many scientists have systematized their views on the definition of "rural tourism", "green tourism". The study revealed common features and differences between "rural tourism" and "green tourism", also revealed forms of rural tourism (agrotourism, farm tourism) and forms of green tourism (annual, cycling, water, equestrian), and found that the terms "green tourism", "ecotourism" and "nature tourism" are synonymous. The history of the origin of rural tourism has been studied, as well as the factors that have attracted tourists to the countryside. In addition, the socio-economic importance of rural tourism for the Ukrainian economy has been investigated. The prospect of further research in this area is to explore marketing strategies in rural tourism to attract more tourists to the countryside.

Keywords: tourism, green tourism, strategy, development, management, efficiency, farm tourism.

Постановка проблеми. З моменту краху командної економіки Радянської влади – на арену виходять нові прогресивні види господарювання базовані

на ринкових засадах. Із стартом функціонування вільної економіки почався період, коли з'явилась можливість у осіб, які мають хист, потенціал до

господарювання на засадах приватної власності. Досить яскраво цей процес був виражений на селі. Державні сільськогосподарські формування були пропорційно розподілені між селянами, і одразу ж почався глибокий занепад цієї галузі в державному масштабі в цілому. Розвалене село опинилось в умовах виживання. Можливо саме це і змусило селян шукати різні способи, інколи не традиційні для села, самореалізації, що допомогла б вижити. Одним із таких видів не традиційного господарювання, що почав розвиватись на селі став екологічний, зелений туризм. Цей вид туризму має місце і притаманний більш для курортних місцевостей таких як Карпати, узбережжя Чорного та Азовського морів, що правда розвиток екотуризму, не так жваво, але має місце і спостерігається по всій Україні.

Одним з лідерів у розвитку і кількості зайнятих в зеленому туризмі є Закарпатська область. Закарпаття має не досить сприятливі умови для вирощування сільськогосподарських культур, оскільки понад 70% території – гориста місцевість, а на іншій частині низькородючі ґрунти. Але воно має дуже великий потенціал в галузі розвитку туризму, оскільки тут сконцентровані такі рекреаційні ресурси, як мінеральні води – використовуються, як лікувальні та столові напої, гориста місцевість, яка не є дуже високою і стрімкою, а отже дуже приваблива для будівництва лижних трас, надзвичайно висока залісеність та за останні роки майже не працююча промисловість формують екологічно чисте повітря. Туристів у село приваблює також можливість скуштувати власно пійману рибу, прийняти участь в піших прогулянках, що супроводжуються збиранням ягід та грибів, можливість пізнати самотутню культуру та старовинні традиції, що дуже добре збереглись в цій місцевості. Досить велика кількість туристів з міст виявляють бажання прийняти участь у повсякденному житті – доїння корови, годування домашньої худоби та птиці, заготівля сіна, коління дров, обробіток земельної ділянки тощо – це так звані «активні туристи».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку туристичної діяльності знайшли своє відображення в працях Л.В. Забуранної, М.Й. Малика, Н.В. Липчука та ін. Разом із цим слід відмітити, що, не зважаючи досить вагоме місце, яке займає зелений туризм у житті населення та господарській структурі певних регіонів, нам так і не вдалось знайти чіткого формулювання функцій та завдань, що він виконує, або повинен виконувати. Отже ми робимо висновок, що науковцями досі ще не було надано належної уваги цій галузі туризму.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення теоретичних та методологічних аспектів розвитку сільського туризму як складової національної економіки, а також його соціально-економічної природи.

Виклад основного матеріалу. Так в одному з джерел сільський туризм викладено, як вид туризму, що базується в сільській місцевості і є не новим явищем, але збільшується його актуальність з огляду на те що це додатковий спосіб збільшення

доходу та працевлаштування, а також диверсифікації місцевої промисловості [10].

Сільський туризм часто ототожнюють з екологічним, зеленим туризмом. Екологічний туризм – це вид туризму, що базується на так званому “спорідненні” з природою, активний вид відпочинку який проводиться у місцевостях мало змінених впливом людини без заподіяння шкоди природі.

Отже сільський туризм не є остаточним, вирішальним видом туризму на селі, адже тут зустрічаються ще такі категорії відпочинку як «лісовий туризм», «агротуризм», «екотуризм». Н.В. Липчук в своїй праці «Соціально-економічне значення агротуризму» стверджує, що агротуризм – це найпоширеніша форма сільського туризму, що особливо добре прослідковується в країнах з чітко сформованою та добре налагодженою базою фермерських господарств, внаслідок чого сільський зелений туризм, як правило, ототожнюють з агротуризмом (фермерським туризмом). Агротуризм є більш вужчим поняттям у співвідношенні з сільським туризмом, оскільки остання категорія включає в себе приймання участі туристів у сільськогосподарському виробництві на певних етапах відповідно до періоду і терміну їх відпочинку [7].

Досить ґрунтовно агротуризм досліджує Я. Маєвський [12] відводячи йому важливе місце у житті села, він трактує його як: «різні форми туризму, пов’язані з діючим фермерським господарством, де сільськогосподарське виробництво і тваринництво є одними з найважливіших принад». У цьому визначенні автор показує спорідненість агротуризму з фермерським господарством, що полягає у тимчасовому залученні туриста до фермерського життя в якому він використовує помешкання та користується наданими послугами фермера для відпочинку.

В.В. Липчук [6] щодо агротуризму стверджує, що дана категорія несе в собі декілька важливих значень, серед яких економічне, суспільне та локальне значення, адже як воно є одним з виду відпочинку так і формою зайнятості не прив’язаною до сільськогосподарського виробництва. Агротуризм він бачить як перспективний симбіоз відпочинку та сільського господарства, які в результаті повинні бути досить відчутними з точки зору прибутковості для селян.

Отже узагальнюючи, можна сказати, що агротуризм являє собою специфічну для села форма зайнятості, що здійснюється на території фермерського господарства, з використанням всіх наявних природних, та створених людиною засобів, надання послуг у сфері обслуговування та використання сільськогосподарської продукції власного виробництва з метою отримання прибутку. Також це супроводжується активним відпочинком, що проводиться як на території господарства так і за його межами відповідно до оточуючого ландшафту. В даний момент виділяють дві основні форми агротуризму – відпочинок в помешканні домогосподарства з обслуговуванням та житло поза межами домогосподарства, але на землях що належать йому – окремі будиночки, спеціально облаштовані ділянки під палаточні містечка тощо та знаходяться на самообслуговуванні [4].

Екологічний туризм дослідники трактують як, один із видів туризму, що в процесі відпочинку збільшує знання відпочиваючих про природу та соціально-побутові традиції місцевості. При цьому не порушуючи гармонії та не створюючи дисбалансу оточуючої природи. Що супроводжується залученням місцевого населення до процесу відпочинку туристів – з метою отримання додаткового заробітку селянами [9].

Міжнародна організація екотуризму [13] регламентує, що це «відповідальна подорож у природні зони та області з метою збереження навколишнього середовища і підтримання добробуту місцевих жителів». Отже це вид туризму звернений на відпочинок людини, що не завдає шкоди природі, хоч і базується на використанні природних ресурсів, орієнтує туриста на дбайливе ставлення та зростання освіченості у "спілкуванні" з природою, забезпечує стале економічне зростання регіону у якому запроваджено даний вид відпочинку.

«Сільський туризм – це форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, тоді як базовою метою екотуризму виступає активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання і сприйняття» [4].

Отже сільський зелений туризм та агротуризм, що є одним з його різновидів, є дуже подібними до екотуризму, та виконують ряд однакових функцій таких як покращення життя селян, реалізацію виробленої ними продукції, збереження оточуючої природи. А також вони є взаємозв'язані та доповнюють одне одного, що приводить до того, що інколи їх важко відрізнити [1].

В загальному можна стверджувати що названі вище поняття є новими термінами у туризмі. Про це свідчить відсутність дискусій науковців щодо даного поняття. Дана категорія не зустрічається у виданнях, які були базовими для наукового світу в недалекому минулому, енциклопедіях і словниках. Так у «Радянському енциклопедичному словнику» [11] розглянуто величезну масу форм туризму серед яких є міжнародний, водний, гірський, автомобільний, пішохідний, спортивний, пізнавальний, але жодна з цих форм не розглядається авторами, як сільський туризм, і не виділяється окрема категорія даної форми. Сільський туризм авторами взагалі не було виділено, як окрему ланку, хоча з названих ними форм туризму майже кожна тим або іншим чином перегукується з сільським туризмом.

Не зважаючи на те, що цій, молодій для нас, галузі туризму вітчизняною наукою та владою надавалась обмежена увага, сільський туризм самостійно розвивається та нарощує оберти. І це викликано великим потенціалом села в рекреації та попитом серед потенційних туристів.

Сільський зелений туризм має перш за все позитивний вплив на поліпшення умов і якості життя на селі. Він розширює сферу зайнятості населення, дає селянам додатковий заробіток. Зростання потоку туристів сприяє розвитку малого підприємництва та приватної ініціативи, розбудови інфраструктури села (доріг, транспорту, очисних споруд, засобів зв'язку,

стоянок, місць для відпочинку та розваг тощо), активізує діяльність громадян у відродженні та збереженні культурної і архітектурної спадщини [2].

Але, як тільки селянин-підприємець починає займатись цією досить новою для нашого ринку справою, одразу ж стикається з рядом досить вагомих проблем. Однією з найбільших є відсутність нормативно-правової бази, яка б регулювала ці відносини. Наше законодавство до цих пір не визначило на рівні закону чи іншого нормативного акту однозначне трактування – поняття зелений (екологічний) та сільський туризм.

В табл. 1 наведено вимоги до ведення діяльності з сільського зеленого туризму. Ст. 4 Закону «Про туризм» визначено, що залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їхніх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак, поряд з такими видами туризму, як дитячий гірський, пригодницький та інші, існує екологічний (зелений) та сільський туризм. Зазначається також, що розвиток тих чи інших видів туризму регулюється законами і що серед основних пріоритетних напрямів державної політики в галузі туризму є розвиток сільського та екологічного (зеленого) туризму. І більше про екологічний (зелений) та сільський туризм в Законі «Про туризм» нема нічого [5].

Кабінет Міністрів України тлумачить вищезгадану проблему наступним чином – сільський зелений туризм – це специфічний вид туризму. Він передбачає не тільки відпочинок у сільському будинку, але і можливість спостерігати рослинний і тваринний світ, знайомитися з традиціями певного регіону, відчути взаємозв'язок людини з природою. Зелений туризм – це туристична діяльність на території натуральних природних ландшафтів з елементами благоустрою, де існують умови для короткочасного відпочинку (від 5-10 год. до 1-2 днів), збору ягід та грибів, відпочинку на пляжах тощо [1; 2].

Отже, можна зробити висновок, що в Україні є прагнення, задуми та добрі наміри щодо розвитку зеленого туризму, але на цьому все і закінчується, оскільки спеціально розробленого та впровадженого документа, який би регулював зелений туризм, поки що нема.

Але селяни, що задіяні в цій галузі, не опускають рук, намагаються прокласти собі шлях самостійно, допомагаючи один одному. На цих засадах була створена Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, яка і займається проблемами галузі. Так, для чіткої градації рівня надання послуг спілкою запроваджена добровільна система екологічного маркування агросадиб «Зелена садиба». Система розроблена на основі кращих міжнародних зразків спеціалістами громадського науково-природоохоронного центру «Незалежна служба екологічної безпеки» – членом Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні та за підтримки Швейцарського Фонду Співробітництва. Знак «Зелена садиба» надаватиметься спілкою та буде використовуватись як ефективний маркетинговий інструмент [12].

Таблиця 1

Вимоги до ведення діяльності з сільського зеленого туризму

Вид діяльності	Без реєстрації як підприємець	Зареєстровані підприємці
Дозволені види діяльності	Послуги з розміщення та харчування	Інші види туристичних послуг
Участь у місцевих програмах розвитку сільського зеленого туризму	Дозволена	Дозволена
Дотація безробітним на започаткування власної справи у сфері сільського зеленого туризму	Не призначається	Може призначатися за умов складання бізнес-плану
Трудові договори з іншими особами, крім членів сім'ї	Підлягають реєстрації органом державної служби зайнятості	Необмежено
Ліцензування	Не потрібне	Обов'язкове для інших видів послуг, крім розміщення і харчування
Сертифікація	Добровільна	Обов'язкова (до семи номерів для туристів у садибі – добровільна)
Реєстрація договорів	Не потрібна, якщо строк розміщення кожного туриста менше 15 днів	Не потрібна, якщо строк розміщення кожного туриста менше 12 міс.
Сплата податку на додану вартість	Не сплачується на суму послуг з харчування туристів до 300 тис. грн протягом останніх 12 міс. Оренда приміщень звільнена від ПДВ	Не сплачується на суму послуг із харчування туристів до 300 тис. грн протягом останніх 12 міс.
Сплата податку з доходів фізичних осіб	Окремі дії не потрібні	13% доходу, за винятком пов'язаних витрат. Збори в Пенсійний фонд нараховується на суму до 10 прожиткових мінімумів на місяць
Припинення діяльності	Окремі дії не потрібні	Треба знятися з обліку як приватному підприємцю

Джерело: авторська розробка

Розвиток сільського зеленого туризму в регіоні надзвичайно позитивно впливає на загально-економічні показники функціонування села. Залучаючи туристів, мешканці села заповнюють надзвичайно велику нішу по зайнятості. Адже розвиваючи сферу обслуговування збільшується кількість робочих місць та потреба у висококваліфікованих фахівцях в галузі туризму.

Сільський зелений туризм започаткувався в Закарпатті, як одиночні випадки, але з плином років дуже стрімко почав набирати оберти в кількісному показнику, та в останні роки вже носить масовий характер. Основним чинником такого стрімкого розвитку стали – помірні ціни за досить високу якість обслуговування. Бажання членів-власників домогосподарств залучити і на наступний рік своїх відпочивальників дало свої плоди, адже відзиваючись позитивно про якість та особливість такого відпочинку приваблює все нових і нових туристів. Більше того, дуже велика частина осіб, які зупинились і відпочивали в домогосподарствах залучених до зеленого туризму, стають постійними клієнтами та з року в рік відвідують одного і того ж господаря.

Отже сільський зелений туризм – це симбіоз двох зацікавлених сторін: селян, які в почали освоювати не традиційну для села справу та відпочиваючих, що згодились на використання цих послуг для задоволення власних потреб у відпочинку та оздоровленні. А загалом це дало винятково важливий результат – створення нових робочих місць, яке дуже позитивно від-

ображається у економічному розвитку регіону та має позитивний вплив в загальнодержавному масштабі.

Виняткове значення розвитку зеленого туризму на селі має і для селян, які займаються традиційними сільськими видами зайнятості – вирощування та відгодівля. Адже тоді, як одні домогосподарства забезпечують умови відпочинку (проживання, інвентар), інші отримують змогу реалізації вирощеної продукції. Збут такого товару, як правило, здійснюється двома шляхами: через постачання господарів продуктами харчування та утворення не великих ринків в місцях масового скупчення будиночків відпочиваючих або в центрі села.

У зв'язку з появою нового ринку збуту, спостерігаються позитивні тенденції в розвитку та збільшенні вирощування домогосподарствами овочевих, ягідних культур, відроджуються занедбані та закладаються нові плодові сади. При чому, унікальність цього процесу полягає в тому, що споживач виявляє попит і тим самим стимулює виробника виробляти екологічно чистий продукт, при мінімальному застосуванні хімічних добрив та засобів обробітку рослин. А цей процес в свою чергу надзвичайно позитивно відображається на розвитку навколишньої флори та фауни.

Відчутно торкається розвиток такого виду туризму і тваринництва, і не тільки традиційного – вирощування худоби і птиці на м'ясо, а і розведення коней для надання верхових прогулянок, катання у візках в кінній упряжці тощо. Саме завдяки цим

процесам зараз досить активно почали відновлювати поголів'я коней, а зокрема гуцульської породи, яка пристосована до життя в Карпатах і за останні роки майже зникла. Дуже частим явищем стало створення живих куточків в яких утримуються характерні для Закарпаття дикі тварини, на яких турист може поглянути з відстані витягнутої руки, та навіть прийняти участь в їх годуванні, що користується шаленою популярністю у дітлахів.

Залучення туризму в село позитивно відбилось і на відродженні ремісництва та виготовлення сувенірів. Домашні майстерні по виробництву традиційних елементів оздоблення в Закарпатському стилі та пам'ятних сувенірів регіону набрало масового характеру. Зародився навіть новий вид дозвілля відпочиваючих – це навчання ремеслу. Під пильним наглядом майстра турист власноруч виготовляє собі сувенір з дерева чи кераміки. Що в свою чергу знову ж таки позитивно відбилось на зайнятості населення.

З кожним роком чітко прослідковується розвиток та вдосконалення функціонування зеленого туризму на селі. А саме: в зв'язку з географічним розміщенням Закарпатської області чітко виділяється сезонність припливу туристів – влітку та особливо взимку. І ряд домогосподарств вже почали стикатись з проблемою перенасиченості туристами та не встигали їх самі обслуговувати. В зв'язку з цим господарі вдосконалили свій підхід до обслуговування відпочиваючих шляхом кооперації та розподілу між домогосподарствами певних функцій, які кожен чітко виконує. Наприклад одні домогосподарства займаються підготовкою та наданням житла, інші забезпеченням провіанту, також існують люди які займаються транспортуванням, екскурсіями тощо. Завдяки такій кооперації тут зайнято більшу масу населення, та утворюється змога надати якісніше послугу, завдяки вузькій спеціалізації та можливості ретельніше віднестись до виконуваної роботи.

Надзвичайно позитивно відбивається розвиток такого виду туризму на розвиток соціальної інфраструктури села. Домогосподарці кооперуються та протягують водогони, підводять газ, впливають на місцеву владу, щодо покращення автошляхів, впроваджуються нові маршрути автотранспорту. Навіть на зовнішньому вигляді будинків дається в знаки туристичний попит, кожен із господарів старається зробити свою оселю якомога привабливішою – здійснюють ремонти, висаджують декоративні квіти та вдосконалюють навколишній ландшафт.

Розвиток зеленого туризму також дуже позитивно відбився і на культурну спадщину регіону. Туристи почали відвідувати численні музеї, старі замки, яких в Закарпатті більше 15, подорожувати за туристичними пішими маршрутами та паралельно оплачуючи ці послуги роблять вливання в розвиток та підтримання належного стану цих об'єктів.

Висновки. В статті висвітлено сутність категорій «сільський туризм», «зелений туризм» та проаналізована їхня класифікація. В процесі систематизації наукових поглядів вітчизняних та закордонних учених було досліджено трактування дефініцій «сільський туризм» та «зелений туризм». За результатами дослідження були виявлені спільні риси і відмінності між «сільським туризмом» і «зеленим туризмом», також розкрито форми сільського туризму (агротуризм, фермерський туризм) і форми зеленого туризму (річний, велосипедний, водний, кінний). Зокрема доведено, що поняття «зелений туризм», «екотуризм» та «природничий туризм» є синонімічними за своєю суттю. Вивчена історія зародження сільського туризму, а також виявлені фактори, які приваблюють туристів до відпочинку на селі. Крім цього досліджено соціально-економічне значення сільського туризму для економіки України. Обґрунтовано перспективи подальших досліджень в даному напрямі, які полягають у вивченні маркетингових стратегій у сільському туризмі.

Література:

1. Гловацька В.В. Суть та види сільського зеленого туризму // Агроінком. – 2006. – № 5-6. – С. 132-135.
2. Горішевський П.А. та ін. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2003. – 148 с.
3. Забуранна Л.В. Зарубіжний досвід розвитку сільського зеленого туризму. // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 178-183.
4. Закон України «Про особисте селянське господарство» № 742 від 15.05.2003р. Режим доступу: <http://konesh.ru/zakon-ukrayini-pro-osobiste-selyanseke-gospodarstvo-stranica-4.html>.
5. Закон України «Про туризм». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, № 31, ст. 24.
6. Липчук В.В. Особливості маркетингової діяльності в агротуризмі // Вісник Львівського інституту економіки і туризму: Зб. наук. статей. – Львів: Львівський інститут економіки і туризму, 2007. – № 2. – С. 102-104.
7. Липчук Н.В. Соціально-економічне значення агротуризму // Туризм і ресторанный бізнес: сучасні тенденції та перспективи розвитку. Матеріали наук. практ. конф. – К., 2007. – С. 38-42.
8. Малік М.Й., Забуранна Л.В. Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 110-115.
9. Полюга В.О., Полюга Д.М. Екотуризм як фактор сталого розвитку Карпат // Сталий розвиток Карпат: сучасний стан та стратегія дій. Тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів., 2006. – С. 112-115.
10. Смолій В.А. та ін. Енциклопедичний словник-довідник з туризму // К.: Слово, 2006. – 372 с.
11. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632 с.
12. Majewski J. Agroturystyka to też biznes – Warszawa: Fundacja Wspomagania Wsi., 2004. – 81 s.
13. Medlik S. Leksykon podróży turystyki hotelarstwa. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN sp. z o.o., 1995. – 264 s.

УДК 336.7

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN BANKS: RISKS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

Іршак О.С.*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка***Irshak O.S.***Ph. D. Assistant Professor at Department
of Banking and Insurance Business
Lviv National University named after Ivan Franko***Дубик О.І.***магістр
Львівського національного університету імені Івана Франка***Dubyk O.I.***Master
Lviv National University named after Ivan Franko*

У статті проведено аналіз умов розвитку інноваційної діяльності банків, надано класифікацію ризиків банківських інновацій. Розкрито сучасний стан діяльності банків в Україні, проаналізовано ресурсну базу та прибутковість банків України. Досліджено і розкрито основні тенденції інноваційної діяльності банків в Україні, констатовано появу нових шляхів і засобів доступу клієнтів до банківських послуг, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій. На основі аналізу проблем розвитку інноваційного банківського бізнесу в Україні запропоновано використання стратегій, заснованих на формуванні інтегрованої системи ризик-менеджменту та мотивації персоналу до ефективного впровадження інновацій.

Ключові слова: банк, банківська діяльність, банківська інновація, інноваційна діяльність, ризики інноваційної діяльності.

В статье проведен анализ условий развития инновационной деятельности банков, предоставлено классификацию рисков банковских инноваций. Раскрыто современное состояние деятельности банков в Украине, проанализированы ресурсную базу и прибыльность банков Украины. Исследованы и раскрыты основные тенденции инновационной деятельности банков в Украине, констатировали появление новых путей и средств доступа клиентов к банковским услугам, основанных на использовании информационно-коммуникационных технологий. На основе анализа проблем развития инновационного банковского бизнеса в Украине предложено использование стратегий, основанных на формировании интегрированной системы риск-менеджмента и мотивации персонала к эффективному внедрению инноваций.

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, банковская инновация, инновационная деятельность, риски инновационной деятельности.

The article deals with the Ukrainian conditions of development of banks' innovation activity, provides a classification of risks of banking innovations. The current state of activity of banks in Ukraine is revealed, the resource base and profitability of Ukrainian banks were analyzed. The basic tendencies of innovative activity of banks in Ukraine are investigated and revealed, the emergence of new ways and means of clients access to banking services based on the use of information and communication technologies. Strategies based on the formation of an integrated system of risk management and personnel motivation for the effective implementation of innovations were proposed based on the analysis of the problems of the development of innovative banking business in Ukraine.

Keywords: bank, banking, banking innovation, innovation activity, risks of innovation activity.

Постановка проблеми та актуальність теми.

Сучасна економіка характеризується змінами у фінансовій системі, її глобалізацією. Разом з тим, виявляються нові умови зовнішнього середовища, в якій функціонують банки, виникає потреба у формуванні єдиного інформаційного поля, зростає конкуренція. Дані обставини вимагають розвитку і впровадження нових банківських технологій, тех-

нічного оснащення, створення нових банківських продуктів, що користуються попитом, а також розробки і впровадження інноваційних підходів і механізмів управління, що сприяють не тільки утримувати зайняту нішу в банківському середовищі, а й розвиватися в майбутньому.

Слід зазначити, що діяльність банківської установи складна, схильна до впливу різних зовнішніх

і внутрішніх чинників, одні з яких відкривають можливості, інші, навпаки, несуть ризики. У зв'язку з цим особливої уваги потребує і система управління банком, яка повинна бути здатна не тільки утримувати позиції кредитної організації в банківському середовищі, своєчасно реагувати на макроекономічні зміни, але і вишукувати можливості розвитку банку в довгостроковій перспективі. Безумовно, динамічні ринкові умови вимагають постійного вдосконалення підходів до управління діяльністю банку, через запровадження інноваційних процесів, що, безсумнівно, тягне необхідність додаткових досліджень і розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку банківських інновацій присвятили наукові праці зарубіжні вчені: Бретт Кінг (концепція «Банку 2.0» на засадах зміни майбутніх фінансових послуг залежно від банківських технологій та поведінки споживачів [3, с. 128], та «Банк 3.0», де автор визначає безмежні можливості планшетних комп'ютерів та особливості використання банками «хмарних технологій» [4, с. 231]; Дж. Сінкі, який запропонував інноваційну систему «ФОКУС», що пов'язана з використанням інформаційних технологій [10, с. 247] та ін. Серед вітчизняних вчених, які досліджують процеси інноваційної банківської діяльності, слід згадати О. Дзюблюка (аналізує процеси розвитку інноваційних похідних фінансових інструментів), С. Єгоричеву (запропонувала методику організації процесів запровадження інноваційних процесів у банках) [1, с. 56], О. Мошенця (визначив особливості інноваційних продуктів та технологій на ринку банківських продуктів) [2, с. 8], Л. Примостку [9, с. 160] (здійснила аналіз особливостей дистанційного банківського обслуговування клієнтів) та ін. У той же час стрімкий розвиток технологій та особливості діяльності вітчизняних і іноземних банків потребують дослідження можливостей активізації інноватизації банків.

Постановка цілей статті. Метою статті є визначення ризиків та проблем активізації процесів запровадження та використання інновацій у банківському секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність банків досить складна, оскільки пов'язана з грошово-кредитними відносинами. Саме через банки проходять грошові потоки, що характеризують виробництво, розподіл, обмін і споживання суспільного продукту. При цьому банки на грошових і товарних ринках здійснюють безліч операцій і надають різні банківські послуги.

Динамічність ринкової ситуації вимагає постійної зміни і вдосконалення інформаційних технологій, банківських продуктів і послуг. У зв'язку з цим, класичні методи управління також потребують нововведення, розробці та застосуванню сучасних підходів і механізмів, що дозволяють функціонувати в швидкозмінних умовах ділового середовища. Крім того, потрібні більш гнучкі структури, які не чинять опір змінам навколишнього середовища, а здатні адаптуватися до неї або змінюватися разом з нею.

Банківська інновація – це не тільки створення і впровадження нових продуктів, а й розширення спектра пропонованих послуг, використання сучасних технологій, які відкривають клієнтам банку різні можливості отримання банківських послуг. Інноваційні рішення охоплюють сферу управління банком в цілому, його філій і мінібанків. Інноваційні підходи можна спостерігати в питаннях оцінки кредитоспроможності позичальників та управління ризиками. Зазвичай нові банківські продукти, технології та послуги в Україні з'явилися у результаті запозичення досвіду інноваційної діяльності лідерів світового банківського бізнесу. Крім того, в даний час під інновацією слід розглядати не тільки застосування нової техніки і технологій, а й нововведення в сфері управління. З метою здійснення різних стратегічно важливих завдань банку необхідна реорганізація системи управлінських рішень на базі розробки і впровадження інноваційних механізмів управління банком.

Реалізація інноваційних підходів в управлінні діяльністю банку не можлива без урахування основних взаємопов'язаних між собою аспектів таких як: чітко сформульована стратегія розвитку банку; наявність грамотного висококваліфікованого управлінського персоналу; рівень організаційної культури управління; регулярний контроль за впливом чинників зовнішнього середовища; оцінка можливостей, що надаються зовнішнім середовищем; аналіз банківських ризиків; оцінка конкурентних переваг банку; аналіз діяльності конкурентів; контроль за реалізацією політики банку. При цьому необхідно чітко визначити потреби в управлінні, існуючі слабкі місця, мати достатню ресурсну базу. Найчастіше саме вплив зовнішнього середовища (макроекономічної ситуації, змін законодавства, платоспроможності клієнтів і т.д.) викликає більшість внутрішніх проблем. У зв'язку з цим дуже важливо оцінювати вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність банку і реалізацію його інноваційної стратегії.

Сприятливі умови виникнення банківських інновацій створюються, перш за все, змінами зовнішнього банківського середовища. Безумовно, в період економічної кризи знижуються макроекономічні показники, відповідно падає ділова активність і суб'єктів ринку. Такі умови вимагають особливого підходу до управління діяльністю банку з метою утримання і збереження власних позицій в діловому середовищі. Саме в період економічного спаду ризик банкрутства кредитних організацій зростає, що тягне криза банківської системи. У зв'язку з цим грамотне управління банками є основою ефективного функціонування банківської системи в цілому. Крім того, на діяльність окремого банку зокрема і банківської системи в цілому впливає ситуація у світовому банківському господарстві.

Злиття банків і формування мегабанків не вирішує всіх проблем. Так, на 01.07.2019 року в Україні було 76 діючих банків (табл. 1), що на один менше, ніж на кінець 2018 року. Два банки закінчили процедури злиття з іншими, один був перетворений на фінансову компанію, ВТБ-банк 2018 року було визнано неплатоспроможним.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків в Україні

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	01.07.2019	2018/2012, +/-	2018/2012, %
Кількість діючих банків	174	180	145	117	96	82	77	76	-97	-55,75
Загальні балансові показники (млрд. грн.)										
Загальні активи	1264	1409	1477	1571	1737	1848	1911	1 891	647	51,19
Чисті активи	1125	1278	1290	1254	1256	1336	1361	1 342	236	21,01
Валові кредити суб'єктам господарювання	634	727	820	831	847	870	919	894	286	45,08
Чисті кредити суб'єктам господарювання	553	648	710	614	477	457	472	450	-81	-14,59
Валові кредити фізичним особам	184	189	209	176	157	171	197	203	13	7,14
Чисті кредити фізичним особам	134	145	144	96	76	92	114	120	-19	-14,46
Кошти суб'єктів господарювання	221	258	283	349	413	427	430	404	209	94,57
Кошти фізичних осіб	368	443	403	402	437	479	509	528	141	38,21
Рівень проникнення (%)										
Валові кредити суб'єктам госп. / ВВП	43,4%	47,7%	51,7%	41,8%	35,5%	29,2%	25,9%	24,5%	-17,50%	x
Чисті кредити суб'єктам госп. / ВВП	37,9%	42,6%	44,7%	30,9%	20,0%	15,3%	13,3%	12,3%	-24,60%	x
Валові кредити фізичним особам / ВВП	12,6%	12,4%	13,1%	8,8%	6,6%	5,7%	5,5%	5,5%	-7,10%	x
Чисті кредити фізичним особам / ВВП	9,1%	9,5%	9,1%	4,8%	3,2%	3,1%	3,2%	3,3%	-5,90%	x
Кошти суб'єктів господарювання / ВВП	15,1%	17,0%	17,8%	17,6%	17,3%	14,3%	12,1%	11,4%	-3,00%	x
Кошти фізичних осіб / ВВП	25,2%	29,1%	25,4%	20,2%	18,3%	16,1%	14,3%	14,1%	-10,90%	x
Фінансові результати (млрд. грн.)										
Чисті процентні доходи	49,2	49,1	52,2	39,1	44,2	53,1	73,0	19,5	-27	-54,27
Чисті комісійні доходи	18,1	21,0	23,1	22,6	24,2	27,5	37,8	10,0	-9	-46,96
Відрахування в резерви	22,3	28,0	84,4	114,5	198,3	49,3	23,8	4,7	-19	-82,96
Чистий прибуток/збиток	6,0	1,4	-33,1	-66,6	-159,4	-26,5	21,2	12,9	5	80,00

Джерело: складено автором на основі: [7]

Забезпеченість вітчизняних банківських установ матеріальними ресурсами в цілому достатня.

У розпорядженні більшості банків знаходяться добре обладнані будівлі, постійно оновлюється офісна комп'ютерна техніка, тобто начебто створено всі умови для побудови ефективного процесу функціонування банківської установи. При цьому, найбільшою ефективності діяльності банки здатні досягти не за допомогою збільшення власних розмірів, а шляхом залучення нових клієнтів, диференціації видів діяльності.

Так, станом на 01.07.2019 чисті активи банків зменшилися до 1,34 трлн. грн. унаслідок сезонного скорочення кредитів суб'єктам господарювання на 21,5 млрд. грн. та зміцнення гривні. Зменшення запасу ОВДП у портфелях банків на 6,6 млрд. грн зумовили операції трьох найбільших держбанків. Чисті гривневі кредити фізичним особам продовжили зростати: приватні банки кредитували населення найактивніше. Станом на 01.07.2019 чистий прибуток банківського сектору зріс до 12,9 млрд. грн. Кількість збиткових банків скоротилася з 13 у 2018 році

до 8. Чистий прибуток прибуткових банків становив 14,6 млрд. грн, половину з нього сформував Приватбанк. Також банківський сектор отримав суттєвий прибуток від торгових операцій на відміну від збитків переоцінки, зафіксованих торік. На відміну від минулого року державні банки були операційно прибутковими: їхня операційна ефективність зросла [7]. Загалом, як підтверджують статистичні дані попередніх років, ефективна позиція кредитної організації на ринку забезпечується не стільки її розміром, скільки можливістю вільного доступу до ресурсів на ринку і виходу з нього.

Прогнозується, що до кінця поточного року прибутки банківського сектору зростуть унаслідок низьких відрахувань до резервів. Однак зберігається значний ризик – низька операційна ефективність державних банків. Тому важливо, щоб у поточному році були сформовані наглядові ради держбанків, поліпшилося їх корпоративне управління, а також почалося повноцінне впровадження нових стратегій. Так, слід зазначити, що успішна інноваційна діяльність банків особливо залежить від здатності

їх управлінського персоналу оперативно оцінювати ситуацію і приймати грамотні економічно обґрунтовані рішення. Таким чином, основами функціонування сучасного інноваційного банку мають стати:

- постійне прагнення не тільки до підтримки власних позицій в діловому середовищі, а й до розширення масштабів діяльності в перспективі;
- створення сприятливого внутрішнього середовища;
- регулярна оцінка впливу навколишнього середовища і розробка напрямків та заходів, що дозволяють адаптуватися до її змін, відповідати потребам ринку, створюючи нові затребувані банківські продукти та послуги.

Основним інституційним чинником, що впливає на процес розробки та впровадження банківських інновацій, є існуюча у країні система регулювання банківської діяльності, а також законодавство, що визначає розвиток інших фінансових ринків [11, с. 405]. Зауважимо, що в процесі своєї діяльності банк співпрацює і взаємодіє з безліччю різних економічних суб'єктів: власниками, акціонерами, клієнтами, конкурентами, Центральним Банком, контролюючими органами, валютними біржами, страховими компаніями, ломбардами, недержавними пенсійними фондами, інвестиційними компаніями, фінансовими компаніями, лізинговими компаніями. При цьому, з кожним з них необхідно вибудовувати окрему політику взаємодії. Стабільне й ефективне функціонування банку багато в чому залежить від зовнішнього середовища.

Національний банк України створює умови для активізації інноваційної діяльності комерційних банків: спрощено доступ для міжнародних систем Інтернет-розрахунків на ринок України і розширено можливості для використання електронних грошей, випущених нерезидентами. Платіжна інфраструктура продовжує розвиватися: у 2018 та 2019 році державні банки нарощували мережу POS-терміналів (рис. 1). Переважна частка приросту кількості POS-терміналів припадає на Приватбанк (+8,4 тис. одиниць за 2018 рік та 236 од. у 1-му кварталі 2019 року).

Поява нових шляхів і засобів доступу клієнтів до банківських послуг, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, змінює банківську систему. До цих технологій прийнято відносити Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, СМС-банкінг, телефонний банкінг, банкомати і термінали самообслуговування [6, с. 98].

Відмітимо, що вітчизняні банки у сучасних умовах відсутності кредитоспроможних позичальників та накопичених кредитних ризиків більшість своїх доходів формують з комісійних за касово-розрахункове обслуговування. Діяльність в Україні міжнародних платіжних систем загрожує зниженню конкурентоспроможності національних банків, які обробляють транзакції з високими банківськими комісіями [5, с. 12]. На протипагу зазначеної моделі діяльності, у 2017 році в Україні було засновано банк, що не має відділень, – monobank, – де майже всі послуги надаються за допомогою мобільного додатку. Для деяких операцій обслуговування здійснюється виключно через каси АТ «Універсал Банк» або банків-партнерів: АТ «Гаскомбанк» та АТ «А-Банк». У мобільному додатку, створеному для monobank, є великий вибір банківських послуг, у тому числі безкоштовні грошові перекази, зручна оплата комунальних платежів, можливість взяти участь в акційних пропозиціях банку й отримати кешбек, контролювати свої фінансові операції, а швидка і професійна служба підтримки, у звичних для клієнтів банку месенджерах (Viber, Facebook Messenger, Telegram) або за телефоном [8]. При цьому зазначений віртуальний банк постійно розвивається – Monobank представив у березні 2019 року оновлення з можливістю клієнтам банку отримувати кошти від будь-якого європейського банку через систему SEPA. Основними перевагами є швидкість та нижча комісія, ніж через систему SWIFT, адже відсутні банки-посередники, а термін перерахунку коштів становить 0-2 дні. Для того щоби здійснити операцію, клієнту «Monobank» потрібно надати лише IBAN своєї картки. В той же час, підключаючись до онлайн-сервісу, клієнт, по суті, стає клієнтом

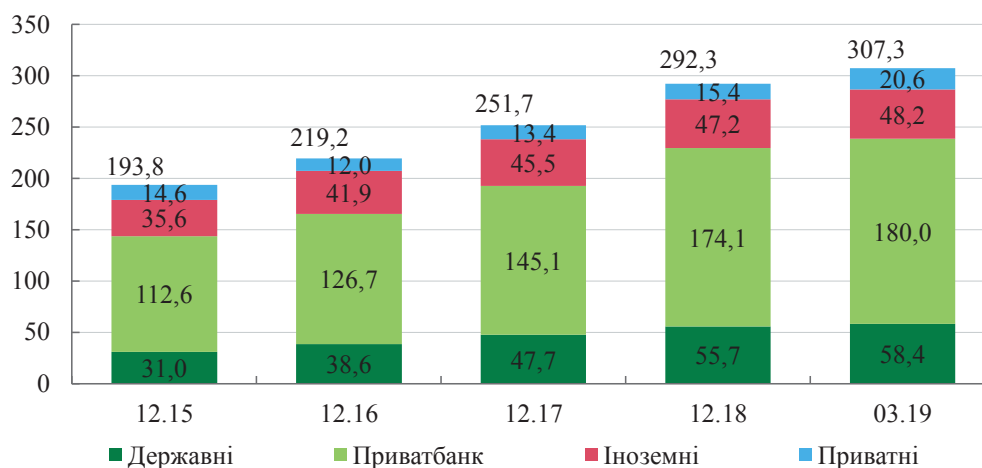


Рис. 1. Кількість платіжних терміналів (POS) банків, тис. од.

Джерело: [7]

Universal Bank, адже у проекту monobank немає банківської ліцензії, яка видається НБУ і надає право проводити розрахункові операції, приймати гроші на депозити або видавати кредити.

Можна зробити висновок, що позитивна динаміка розвитку інновацій у сфері банківських послуг зберігається, однак, серед проблем державного регулювання інноваційної діяльності, недосконалості банківського законодавства, які потребують нагального вирішення, на нашу думку, є: закритість інформації; недостатня кількість кредитних бюро; низький рівень інформаційних технологій; відсутність технологій для проектного фінансування; низька якість використовуваної техніки; надмірна нормованість банківської праці; дефіцит спеціально підготовлених кадрів; висока плинність кадрів; переманювання кращих спеціалістів [11, с. 410].

Криза останніх років наочно показала високу ризикованість банківської діяльності та слабкість систем управління її ризиками в умовах невизначеності, що надало їм особливого статусу як чиннику забезпечення стабільності й ефективності. Так, стосовно до банківського бізнесу існує досить велика різноманітність у розумінні сутності ризику. Зазвичай ризик ототожнюється з упущеною вигодою, з фінансовим збитком, з незапланованими витратами, деякі дослідники змішували сутність ризику з його наслідками. Існують об'єктивні умови функціонування банку, які ставлять під загрозу всю діяльність банку або окремі його напрямки. Імовірність прояву цієї загрози і є ризик банківської діяльності. Необхідні управлінські рішення, щоб звести негативний вплив ризику до мінімуму, нівелювати вплив ризику на керований процес, або домогтися позитивного результату в керованому процесі. Таке розуміння ризику банківської діяльності зміщує акценти. Не потрібно долати негативні наслідки, а діяти так, щоб ці наслідки не настали.

Для створення ефективної системи управління ризиками інноваційної діяльності банку необхідно класифікувати ризики та ідентифікувати ті з них, які найбільшою мірою впливають на ефективність інноваційної діяльності банку в конкретний момент часу.

Проблема розуміння суті операційного банківського ризику полягає в тому, що цей вид ризику багатифакторний. Операційним ризиком можна управляти тільки в межах одного структурного підрозділу,

оскільки сам ризик зачіпає інтереси всієї кредитної організації в цілому. Зміст операційного ризику можна розкрити, виділивши його первинні елементи: внутрішнє і зовнішнє шахрайство; проблеми, безпосередньо пов'язані з кадровим складом банку; проблеми, пов'язані з обслуговуванням клієнтів; матеріальний збиток форс-мажорних обставин; проблеми в сфері інформаційних технологій; проблеми, пов'язані з виконанням операцій, доставкою та управлінням процесом. Крім цих первинних елементів операційного ризику змістовно в поняття «операційний ризик» входить юридичний ризик (згідно Базелю II), а також ризик втручання і шпionажу та ризик неефективності.

Ризик втручання і шпionажу та ризик неефективності безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю банку. Освоєння нових напрямків в банківській діяльності, вихід у віртуальний простір (Інтернет-банкінг), активна пропозиція нових продуктів розширили профіль операційного ризику. Впровадження інноваційних рішень призводить до збільшення накладних витрат банку, що провокує зростання ризику неефективності. Будь-яка банківська інновація значно збільшує операційний ризик. Аналізуючи ідентифікуються ризики та оцінюючи вплив на їх кількість і величину інноваційних рішень банку, розглянемо наступну класифікацію (табл. 2).

Вплив, який чинять інновації на величину ризику банку, може бути:

- позитивним (впровадження інноваційного рішення сприяло зменшенню ризику);
- негативним (впровадження інноваційного рішення сприяло збільшенню ризику);
- невизначений (знак впливу залежить від умов (найчастіше зовнішніх) функціонування, а саме, при позитивному розвитку економіки вплив інновації позначається благотворно на загальний рівень ризику, при кризових явищах інновація може привести до зростання конкретного виду ризику (наприклад, ринкового ризику) і підвищенню загального ризикового рівня продукту, послуги або технології).

Банківські інновації не створюють абсолютно нових видів ризиків для банків, вони лише посилюють (або зменшують) вже наявні ризики, а якщо і генерують нові, то з цими видами ризиків банківські фахівці знайомі. Ідентифікуючи ризики, притаманні банківській діяльності, необхідно мати на увазі, що

Таблиця 2

Класифікація банківських ризиків з точки зору інноваційної діяльності

Група ризиків	Характеристика групи	Можливі види ризиків
Регулярні ризики	При інноваційної діяльності банку з'являється даний вид ризику або його вплив посилюється	Стратегічний, репутаційний
Ризики, що знижуються	Впровадженням інновації в діяльність банку ризики зменшуються	Валютний, ринковий, кредитний
Інноваційні ризики	Раніше даний вид ризику був відсутній, проте, при впровадженні інновації цей вид ризику з'являється, характерно для інноваційної послуги або при освоєнні нових ринків	Ринковий, кредитний, галузевий, валютний і т.д.
Ризики, що зростають	Впровадження інновації збільшило величину або значимість вже присутнього раніше ризику.	Операційний, кредитний, ринковий і т.д.

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 10; 11]

можливі ситуації коли ризики, що здавалися головними стають хоча б тимчасово другорядними, а малопомітні вторинні ризики можуть виявитися фатальними для банківського бізнесу. Необхідно виділити ризикову сферу та конкретний проміжок часу і, в першу чергу, приділити особливу увагу «найбільш актуальним» на даний момент ризикам.

Необхідно розробити напрямки удосконалення управління банківськими ризиками на основі упорядкування їх структури і створити єдину для банку систему управління ризиками шляхом впровадження концепції інтегрованої системи управління ризиками.

Так, ще однією проблемою, яка перешкоджає ефективній інноваційній банківській діяльності, – слабка активність персоналу. Сьогодні банки України повинні активно вирішувати завдання стимулювання співробітників до участі в розробці інноваційних ідей на засадах систем анонімних пропозицій і відкритих конкурсів розробок персоналу з матеріальним мотивуванням [5, с. 12]. В економічній літературі досить широко описаний ситуаційний підхід управління організація і банками, сутність якого полягає в тому, що методи управління, цілі, засоби і стиль роботи в організації визначається конкретною ситуацією. При цьому не виділяється поганих або хороших методів управління, а зазначається відповідність або невідповідність методу конкретної ситуації. Однак, дослідники відзначають, що в швидкозмінних умовах середовища керівникам банків необхідно володіти широким спектром управлінських методів для того, щоб можна було успішно функціонувати. При цьому багато прийомів потрібно поєднувати в процесі управління. На наш погляд, управлінські методи не тільки слід поєднувати, але і їх необхідно удосконалювати, впроваджуючи інноваційні підходи та механізми. У зв'язку з цим невід'ємним елементом і, отже, запорукою успішної діяльності є наявність грамотного і досвідченого колективу банку і його менеджменту. Робота в команді, яка спрямована на реалізацію єдиних стратегічних цілей, являє собою базу ефективного управління банком.

Висновки і пропозиції. Діяльність банків складна, схильна до впливу різних зовнішніх і внутрішніх чинників, одні з яких відкривають можливості, інші, навпаки, несуть ризики. Так, серед макроекономічних чинників найбільш впливовими є світова фінансова інтеграція та кризові явища у фінансовій сфері, зниження темпів росту національної економіки, інфляція, девальвація національної валюти тощо. До технологічних чинників ризику інновації можна віднести порушення основних принципів використання апаратного та програмного забезпечення. У зв'язку з цим особливої уваги потребує і система управління банком, яка повинна бути здатна не тільки утримувати позиції кредитної

організації в банківському середовищі, своєчасно реагувати на макроекономічні зміни, але і вишукувати можливості розвитку банку в довгостроковій перспективі. Безумовно, динамічні ринкові умови вимагають постійного вдосконалення підходів до управління діяльністю банку, що, безсумнівно, тягне необхідність додаткових досліджень і розробок.

Оскільки операційний ризик банку є невід'ємною частиною його інноваційної діяльності, необхідно створити систему управління таким ризиком, під якою розуміється комплекс заходів і процедур з ідентифікації, виміру, моніторингу, контролю і обмеження операційного ризику, що здійснюються на інтегрованої основі з використанням сучасних інформаційних технологій. Для вирішення цього завдання потрібно впровадити модель технологічного ланцюжка процесу управління ризиком інноваційної діяльності як складової частини інтегрованої системи управління:

- 1) ведення технологічних карт інноваційних бізнес-процесів банку;
- 2) статистика збоїв за традиційними первинним елементам операційного ризику;
- 3) облік скарг, нарікань і доган з боку внутрішньобанківських підрозділів, керівництва, клієнтів, партнерів;
- 4) обробка інформації статистичними методами;
- 5) оцінка ризику експертними і кількісними методами: контроль на перевищення допустимого рівня за кожним елементом;
- 6) розрахунок сумарного інноваційного ризику за елементами і контроль за перевищенням допустимого рівня ризику;
- 7) розрахунок ймовірності втрат від ризику втручання і шпionaжу;
- 8) розрахунок ймовірності втрат за ризиком неефективності;
- 9) розрахунок сумарного показника ризику інноваційної діяльності;
- 10) розрахунок вимог на капітал для покриття ризику;
- 11) розрахунок лімітів втрат на операційний ризик в розрізі інноваційних бізнес-процесів: регулярний моніторинг реалізувалися операційних втрат, контроль лімітів;
- 12) формування звітів за елементами ризику.

Впровадження інтегрованої системи управління ризиками інноваційної діяльності сприятиме досягненню стратегічних цілей: підвищення стійкості вітчизняних банків.

Крім того, як правило, перетворення в процесі інноваційного управління банком включають структурні та кадрові напрямки. З позиції першого напрямки реалізуються інноваційні заходи, що дозволяють за допомогою вдосконалення організації управління та формування сприятливих умов внутрішнього середовища досягати стратегічних цілей розвитку. Другий напрямок заснований на розвитку персоналу, підвищення його кваліфікації та стимулювання для реалізації основної стратегії. У зв'язку з цим для успішного розвитку банку в сучасних умовах необхідно сформувані інноваційні підходи до управління банком, що дозволить підвищити якість його роботи і, отже, результати діяльності.

Література:

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації : [кол. монографія] / Л.О. Примостка, М.І. Діба, І.В. Краснова [та ін.] ; за заг. ред. Л.О. Примостки. К. : КНЕУ, 2015. – 434 с.
2. Сгоричева С. Методичні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках // Вісник Національного банку України. 2011. – № 1. – С. 53-57.

3. Кинг Б. Банк 2.0. Как потребительское поведение и технологии изменят будущее финансовых услуг / Б. Кинг ; пер. с англ. М. Мацковской. М. : Олимп-Бизнес, 2012. – 512 с.
4. Кинг Б. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / Б. Кинг ; пер. с англ. М. Мацковской. М. : Олимп-Бизнес, 2015. – 520 с.
5. Кузнецова Л.В. Проблеми активізації процесів розвитку банківських інновацій в Україні // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. – Вип. 4. – С. 9-13.
6. Кузьменко О.В., Овчаренко В.О. Тенденції розвитку сучасних банківських технологій // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. – Вип. 24(2). – С. 98-103.
7. Огляд банківського сектору. НБУ. URL: 02/2019. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=88238661>.
8. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.ua/about?lang=uk>.
9. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 12. – С. 7-8.
10. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
11. Чиж Н.М., Дзямучич М.І. Банківські інновації: проблеми та перспективи // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. 2012. – Вип. 9(4). – С. 403-411.

УДК 658:504

СУТНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА АСПЕКТИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ

THE ESSENCE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ASPECTS OF ITS IMPLEMENTATION

Камінська Т.В.

*аспірантка кафедри економіки підприємства
Національного університету водного господарства
та природокористування м.Рівне*

Kaminska T.V.

*Postgraduate student, Department of Enterprise Economics
National University of Water Management and
Nature Resources Use, Rivne*

У статті досліджуються трактування сутності понять «екологічний менеджмент». Обґрунтовано значимість та необхідність впровадження екологічного менеджменту в Україні. Уточнено поняття «екологічний менеджмент» та узагальнено основи екологічного менеджменту за його ознаками. Виявлено проблеми впровадження економічного менеджменту і запропоновані заходи для їх вирішення.

Ключові слова: екологічний менеджмент, міжнародні стандартні системи, основи екологічного менеджменту.

В статье исследуются трактовка сущности понятий «экологический менеджмент». Обоснованно значимость и необходимость внедрения экологического менеджмента в Украине. Уточнено понятие «экологический менеджмент» и обобщены основы экологического менеджмента по его признакам. Выявлены проблемы внедрения экономического менеджмента и предложены меры для их решения.

Ключевые слова: экологический менеджмент, международные стандартные системы, основы экологического менеджмента.

The article investigates the interpretation of the essence of the concepts of "environmental management". Significance and necessity of implementation of environmental management in Ukraine is substantiated. The concept of "environmental management" is clarified and the basics of environmental management are summarized according to its features. The problems of implementation of economic management are revealed and the measures for their solution are proposed.

Keywords: environmental management, international standard systems, the basics of environmental management.

Постановка проблеми. Навколишнє середовище – це основна і найважливіша частина нашого повсякденного життя. В сучасному суспільстві найбільш гострими проблемами є саме екологічні. Пошук нових шляхів розв'язання проблем

екологічного характеру змусив звернутися до розробки систем екологічного менеджменту, які пропонують нам кращі засоби до існування, забезпечуючи належне управління в різних галузях нашого життя.

Тому до числа категорій, які сьогодні потребують удосконалення з використанням новаторських методологічних підходів щодо їх вивчення, безперечно, належить поняття «екологічний менеджмент».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми пов'язані з визначенням поняття, постановкою завдань та впровадження екологічного менеджменту знайшли своє відображення в працях таких відомих закордонних та вітчизняних вчених і науковців, серед яких: J. Bebbington, U. Steger, D. Walters, A.Л. Бобров, Т.П. Галушкіна, А.С. Грінін, Б.М. Данилишин, Л.Ф. Кожушко, О.А. Лук'яніхіна, В.О. Мартиненко, О.Л. Михайлюк, Л.І. Федулов, В.О. та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження трактувань поняття «екологічний менеджмент», обґрунтування значимості та необхідності впровадження екологічного менеджменту в Україні. Для вирішення поставлених задач необхідно розкрити сутність екологічного менеджменту; проаналізувати стандартні системи екологічного; виявити основні проблеми впровадження екологічного менеджменту в Україні та запропонувати заходи для їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Поняття «екологічний менеджмент» вперше прозвучало в «Порядку денному на ХХІ століття», прийнятому в Ріо-де-Жанейро в 1992 р., у якому підкреслювалось, що «екологічний менеджмент варто віднести до ключової домінанти сталого розвитку і одночасно до вищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва».

Поняття екологічного менеджменту є досить новим, тому дане визначення і являється об'єктом уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, які в свою чергу трактують його з різних точок зору.

В працях зарубіжних вчених Th. Dyllick, H. Mefferl, M. Kirbgeorg, U. Steger, A.Л. Боброва, А.С. Гринина, Е.И. Хабаровой, Э.М. Короткова та ін. при визначенні екологічного менеджменту найчастіше виділяється одна, на думку того або іншого автора, найбільш важлива компонента екологічного менеджменту. Наприклад, Gray R, Bebbington J., Walters D., визначають цю діяльність як «сукупність реакцій з боку компаній на екологічні проблеми при оцінці їх позиції по відношенню до довкілля, розробці і втіленні політик і стратегій, направлених на поліпшення цієї позиції, систем управління, що супроводжуються змінами, з метою забезпечення вдосконалення і ефективного управління» [8, с. 6].

В працях вітчизняних вчених також спостерігаються різні підходи у використанні термінології. У трактуванні Т.П. Галушкіної екологічний менеджмент слід розглядати не тільки як міждисциплінарну науку і практичний інструментарій регулювання еколого-економічних відносин як на макрорівні (включаючи регіональний), так і на мікрорівні, але і як якісно нову парадигму управління природокористуванням на сучасному етапі ринкових перетворень [1, с. 10]. В основі якісно нової ідеології лежить розвиток усвідомленого еколого-економічного світогляду, головними завданнями якого є: поглиблення знань щодо системи взаємовідносин «суспільство-

природа»; формування економіко-екологічного мислення, яке відповідає сталому типу розвитку; відпрацювання і реалізація практичних навичок щодо вибору ефективних управлінських рішень.

Кожушко Л.Ф. та Скрипчук П.М. висвітлюють екологічний менеджмент як цілеспрямовану, свідому діяльність, пов'язану з розробленням, запровадженням, реалізацією, контролюванням різноманітних заходів природоохоронного характеру, які повинні забезпечити раціональне використання і збереження природних ресурсів, дотримання екологічної безпеки [2, с. 16].

За визначенням Лук'яніхіної О.А. екологічний менеджмент – це сукупність принципів, форм, методів, прийомів та засобів управління виробництвом та виробничим персоналом підприємства з метою досягнення високої еколого-економічної ефективності виробництва [3, с. 7].

Мартиненко В.О. дає визначення поняття «екологічний менеджмент» як систему, за допомогою якої здійснюється тими видами діяльності підприємств, які завдають або потенційно можуть завдати шкоди навколишньому середовищу, це тип управління, принципово орієнтований на формування й розвиток екологічного виробництва й екологічної культури, життєдіяльності людини, який побудований на соціально-економічному й соціально-економічному мотивуванні гармонії взаємовідносин людини з природою [5, с. 118].

На думку Федулова Л.І. екологічний менеджмент – ініціативна й результативна діяльність економічних суб'єктів, спрямована на досягнення їхніх власних екологічних цілей, проектів та програм, розроблених на основі принципів екоефективності й екосправедливості. Екологічний менеджмент можна трактувати як екологічно безпечне управління виробництвом, за якого досягається оптимальне співвідношення між екологічними та економічними показниками [6, с. 234].

Основи екологічного менеджменту (ЕМ) узагальнені в таблиці 1.

Виходячи з вище вказаного, можна зробити висновок, що екологічний менеджмент – це невід'ємна частина управління природоохоронною діяльністю, завдяки якій приймаються екологічно безпечні управлінські рішення, які в свою чергу ефективно впливають на екологічну політику не тільки підприємств, а і держави в цілому.

Природоохоронна діяльність повинна бути систематичною та спрямованою на забезпечення еколого-економічної ефективності виробництва – постійного покращання екологічних характеристик та здійснення виробничих процесів із мінімальним впливом на довкілля й отриманням максимального економічного ефекту. Це можливо зробити завдяки впровадженню системи екологічного менеджменту (СЕМ) – сукупності процесів і процедур управління, які дозволяють краще контролювати, аналізувати і зменшувати негативні екологічні впливи виробничої діяльності, продукції та послуг. Такі системи можуть використовуватись підприємствами різних

Таблиця 1

Основи екологічного менеджменту

Ознака	Визначення
Ціль ЕМ	досягнення бажаного, можливого та необхідного стану навколишнього середовища як об'єкта управління; зведення до мінімуму ймовірності виникнення екологічних криз і екологічних катастроф.
Предмет ЕМ	природоохоронні й ресурсозберігаючі (екологічні) аспекти діяльності підприємства (організації), виробнича продукція та послуги.
Мета ЕМ	мінімізація негативного впливу господарської діяльності на навколишнє природне середовище, досягнення високого рівня екологічної безпеки на різних етапах виробництва й споживання товарів та послуг.
Завдання ЕМ	1. Обґрунтування екологічної політики та зобов'язань 2. Планування екологічної діяльності 3. Організація внутрішньої і зовнішньої природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності 4. Управління персоналом 5. Управління впливом господарської діяльності на навколишнє природне середовище та використання ресурсів 6. Проведення внутрішнього екологічного моніторингу та контролю 7. Аналіз та оцінка результатів економічної діяльності 8. Перегляд та вдосконалення системи екологічного менеджменту
Функції ЕМ	а) функції, пов'язані з управлінням запасами природних ресурсів, їх використанням, транспортуванням, а також розміщенням виробництва; б) функції, пов'язані з управлінням технологічними інноваціями, насамперед управлінням утилізацією і використанням відходів, а також екологічною безпекою; в) управління соціодинамікою культури, урбанізацією і регіональною екологічною обстановкою

видів діяльності, розмірів і форм управління у державному або приватному секторах економіки. Практичне використання положень екологічного менеджменту шляхом побудови його системи забезпечує реструктуризацію традиційної природоохоронної діяльності, адаптуючи її не лише до нормативних, а й інших, часто більш жорстких міжнародних і/або корпоративних екологічних вимог.

На сьогодні в галузі екологічного менеджменту переважно діє дві стандартні системи: Європейська схема екологічного менеджменту і аудиту EMAS і Міжнародні стандарти ISO серії 14000. Також в практиці багатьох країн знайшли застосування Британський стандарт в області систем екологічного менеджменту BS7750 і CEM Cleaner Production (Чистіше виробництво).

Розроблені стандарти систем екологічного менеджменту (EMAS, ISO 14001) спрямовані на: зменшення негативного впливу на навколишнє середовище; приведення господарської діяльності у відповідність до норм і вимог з охорони навколишнього середовища; отримання дозвільних екологічних дозволів, необхідних для здійснення господарської діяльності. Все це сукупно сприяє покращенню фінансових результатів діяльності підприємства.

EMAS – європейський документ, центральним елементом якого є створення і розвиток системи організації і управління виробництвом, що враховує строге дотримання ухвал з охорони довкілля, що діють.

Основою EMAS є принцип компенсації економічного збитку від порушення якості навколишнього природного середовища за рахунок винуватця. Організації несуть відповідальність за охорону довкілля і прагнуть до безперервного поліпшення цієї діяльності. Багато компаній використовували програму з екологічного менеджменту й аудиту, щоб розширити вже існуючу систему, як правило, у рамках своїх про-

грам по охороні здоров'я і навколишнього природного середовища, або підвищенню якості продукції.

Появу стандартної системи ISO 14000 на підприємствах і в компаніях – називають однією з найбільш значних міжнародних природоохоронних ініціатив.

Серія міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту ISO 14000 включає шість груп стандартів:

- 1) системи екологічного менеджменту;
- 2) екологічний аудит і екологічна оцінка;
- 3) екологічне маркування і декларування;
- 4) оцінка екологічної результативності;
- 5) оцінка життєвого циклу продукції і послуг;
- 6) словник.

Типові положення цих стандартів полягають у тому, що в організації повинні бути введені й дотримуватися певні процедури, повинні бути підготовлені відповідні документи, повинен бути призначений відповідальний за окрему область.

Передбачається, що система стандартів буде забезпечувати зменшення несприятливих впливів на навколишнє середовище на трьох рівнях:

1. Організаційний – через поліпшення екологічного «поводження» корпорацій;
2. Національний – через створення істотного доповнення до національної нормативної бази й компонента державної екологічної політики;
3. Міжнародний – через поліпшення умов міжнародної торгівлі.

Документи, що входять у систему, можна умовно розділити на три основні групи:

- 1) принципи створення й використання систем екологічного менеджменту
- 2) інструменти екологічного контролю й оцінки;
- 3) стандарти, орієнтовані на продукцію.

Центральним документом серії вважається ISO 14001 – «Специфікації і керівництво по

використанню систем екологічного менеджменту». На відміну від решти документів серії стандартів ISO 14000, всі його вимоги є таким, що підлягають аудиту, тобто передбачається, що відповідність або невідповідність до них конкретної організації може бути встановлено з високим ступенем визначеності. Саме відповідність стандарту ISO 14001 є предметом формальної сертифікації. Решта всіх стандартів серії ISO 14000 має рекомендаційний характер і вони розглядаються як допоміжні [7].

Основні розходження між EMAS і ISO 14000:

– EMAS діє на території ЄС і є частиною його чинного законодавства. Тому компанії, що розташовані за межами країн-членів ЄС або орієнтуються на неєвропейські ринки, найчастіше зупиняють свій вибір на міжнародному сертифікаті ISO 14000, він діє повсюди. В Україні стандарти серії ISO 14000 мають статус ДСТУ.

– EMAS вимагає дотримання всіх законів, що діють, тоді як стандарт ISO 14000 лише закликає до цього і чекає виконання законів.

– Відповідно до ISO 14000 єдиним документом, який повинен бути доступний громадськості, є екологічна політика організації. EMAS вимагає публікації екологічної декларації, в якій повинні бути надані всі необхідні дані, результати і цілі підприємства. Декларація повинна бути перевірена і підтверджена зовнішніми незалежними екологічними експертами (службами).

– EMAS виставляє вимогу безперервної модернізації виробництва, поліпшення умов виробництва для підвищення внеску підприємства в охорону довкілля. Відповідно до ISO 14000 потрібне тільки безперервне поліпшення системи EM.

• В EMAS присутня вимога екологічного аудиту не менш як один раз на 3 роки. У ISO ця вимога не закріплена стандартом, хоча аудит необхідний для підтвердження реєстрації.

На практичному рівні відмінності між ISO 14000 і EMAS несуттєві, відтак створені на їх основі системи екологічного менеджменту схожі і допомагають підприємству отримати подібні вигоди та переваги, наприклад, економію ресурсів, зниження витрат, позитивний екологічний імідж й ін. До того ж система екологічного менеджменту є добровільним ринковим механізмом екологічного регулювання, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства і завоюванню нових ринкових позицій [4].

Якщо підприємство сертифіковане одним із наведених стандартів і за результатами аудиторської перевірки виявлено, що воно не дотримується рекомендацій щодо приведення системи у відповідність зі стандартами, то дане підприємство позбавляється

сертифіката до того часу, поки не будуть усунуті наявні невідповідності.

З метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку Держстандарт України розробив національні стандарти на основі міжнародних стандартів серії ISO 14000. Вони призначені для прямого застосування в якості добровільних і уведено з 01.01.1998 р.. Вимоги ДСТУ серії 14000 поширюються на всі організації, органи, підприємства, розташовані на території України, незалежно від виду діяльності і форм власності. Однак аналіз показує що їхнє впровадження здійснювалось досить повільними темпами. Станом на 1 січня 2006 року в національній системі сертифікації було зареєстровано лише 23 підприємства, що впровадили і сертифікували системи управління навколишнім середовищем, а в 2013 році сертифіковано 196 вітчизняних підприємств, тобто кількість збільшилася всього у 8,5 разів протягом 7 років.

Низький рівень впровадження систем екологічного менеджменту залежить від низки факторів: нестабільної економічної ситуації; суперечливої і недостатньої законодавчої, нормативної та методичної бази; спрямованості та стабільності підприємств; відсутності державної підтримки підприємств у питаннях впровадження систем управління навколишнім середовищем; інформованості населення про стан навколишнього середовища; підготовки висококваліфікованих спеціалістів у даній сфері.

Висновки: В ході дослідження було виявлено, що відсутність єдиного методологічного підходу до розуміння сутності екологічного менеджменту та наявність різних трактувань даного визначення є наслідком недостатньої розробки теоретичних основ.

Для ефективності впровадження екологічного менеджменту в Україні, на нашу думку, необхідно прийняти закон «Про екологічний менеджмент», який би встановив вимоги та загальні положення до екологічного менеджменту підприємств.

Також необхідно інформувати керівників підприємств про наявність і необхідність впровадження таких систем на своєму підприємстві, адже багато хто з їх просто не знає про ці можливості, також це допоможе підняти рівень їх екологічної свідомості.

В свою чергу держава повинна допомогти в забезпеченні підприємств, фінансовими, матеріально-технічними та кадровими ресурсами – заохотити їх до добровільної екологічної сертифікації.

Розв'язання екологічних проблем держави здійснюється через розв'язання екологічних проблем конкретних підприємств, отже впровадження систем екологічного менеджменту в Україні є вкрай важливим завданням для держави.

Література:

1. Галушкіна Т.П. Концептуальні основи та організаційно-економічний механізм екологічного менеджменту в Україні: Автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: НАН України. Рада по вивч. продукт. сил. – Київ, 2001. 37 с.
2. Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент: підруч. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 432 с.
3. Лук'янихіна О.А. Екологічний менеджмент в системі територіального управління: Автореф. ... канд. екон. наук / Сум. держ. ун-т. – Суми, 2002. – 19 с.
4. Максимів Л.І. Проблеми та перспективи розвитку підприємств України у контексті вимог охорони навколишнього середовища / Л.І. Максимів // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць – К., 2002. – № 1. – С. 297-303.

5. Мартиненко В.О. Екологічний менеджмент як нова парадигма муніципального управління / В.О. Мартиненко // Теорія та практика державного управління: Наукові праці: зб. наук. праць. – Х.: ХарПІ НАДУ "Магістр", 2009. – № 2(25). – С. 116-120.
6. Федуллова Л.І. Менеджмент організацій: підруч. – К.: Либідь, 2003. – 448 с
7. ISO 14000 – международные стандарты в области систем экологического менеджмента – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.derevo.info/content/detail/659>
8. Gray R., Bebbington J., Walters D. Accounting for the environment. – London: Paul Chapman Publishing Ltd., 1993. 254 p.

УДК 336.717

DIGITALIZATION RISKS: CLASSIFICATION AND PROTECTION (ON AN EXAMPLE OF BANKS ACTIVITY)

РИЗИКИ ДИГІТАЛІЗАЦІЇ: КЛАСИФІКАЦІЯ І ЗАХИСТ (НА ПРИКЛАДІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

Kryvtsun I.M.
Ph. D in economics
National University Lviv Polytechnic

Кривцун І.М.
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету «Львівська політехніка»

The article is devoted to research of the effective digitalization risk management in modern banking. For recent banking activities, growth is not only traditional, but also the risks associated with digitization. The influence factors are analyzed and the modern banking risks are systematized. The recommendations for the effective protection against risks in the modern bank activity are developed.

Keywords: digitalization, banking risk, digitalization risk, modern risk management..

Стаття присвячена дослідженню ефективного управління ризиками дигіталізації в сучасному банківському бізнесі. Для сучасних банківських операцій є притаманним зростання є не лише традиційних, але й цифрових ризиків. У статті проаналізовано фактори впливу та систематизовано сучасні банківські ризики. Розроблено рекомендації щодо ефективного захисту від ризиків у діяльності сучасного банку.

Ключові слова: дигіталізація, банківський ризик, ризики дигіталізації управління ризиками.

Статья посвящена исследованию эффективного управления рисками дигитализации в современном банковском бизнесе. Для современных банковских операций существенным является рост не только традиционных, но и цифровых рисков. В статье проанализированы факторы влияния и систематизированы современные банковские риски. Разработаны рекомендации по эффективной защите от рисков в деятельности современного банка.

Ключевые слова: дигитализация, банковский риск, риски дигитализации, управление рисками.

Introduction. In the past for the profitable and stable bank activity was enough effective to management of the credit-investment and deposit portfolio that means to build a successful interest rate policy. At that time banks activity depended mainly on such risks: credit, investment, interest rate and currency risks [1].

Today this isn't enough that banks will competitive. Now qualitative competition tools are important which provide mobility, comfort and accessibility of bank service. This is impossible without the use of technical revolution achievements. Competitive risks of banks are rising first because of the digitalization risks, and secondly due to new players emergence on the financial market.

Literature review. The problem of increased banks risk on the international market has been repeatedly considered in documents of state market regulator and sci-

entific researches [2; 3; 5; 9; 14]. There is a lot of banking outlook research and digitalization impact on its.

Aims. The purpose of article is to analyze the digital risks and protecting banks' operations.

Results. Banks are facing increased competition from a range of new market entrants, including digital banks, FinTechs, institutions offering high-touch and high-tech branch services, e-commerce and telecommunications firms, and in some markets, platform banking providers. Such challengers have emerged in response to rapidly changing customer expectations and behaviors, and are forcing banks to invest in customer technology to prevent customer leakage and preserve their value chain.

However, as the research results show the digitalization impact will be positive if banks are acknowledging that they need to shake themselves out of institutional

complacency and recognize that merely navigating waves of regulation and waiting for interest rates to rise won't protect them from obsolescence [3].

The research reason on the example of the banks activity is due to that fact that in Ukraine TOP-20 banks are considered to be the main clients of IT companies. At the same time, their share accounts for 90.7% of banking system net assets [4].

In general, the risk management in accordance with the Basel requirements should have been carried out in the following sequence: identification of risks, their assessment and development of protection measures against them.

The risks identification or the risks cause should be divided into groups:

- the occurrence source - internal and external;
- the influence possibility - those that can be limited and those that can difficult to deal with.

The causes of banking risks should be analyzed by types of risk.

Let's consider approach to the interpretation of digitalization risks essence and their classification.

According with research McKinsey's, digital risk is a term encompassing all digital enablement's that improve risk effectiveness and efficiency—especially process automation, decision automation, and digitized monitoring and early warning [5].

In our opinion, the digitalization risk is a potential possibility of losses or unprofitable bank's activity by conducting of digital transactions.

These risks can be analyzed by architectural high-level of banks' IT landscape specifically:

1. Client IS/ public access hardware/software complexes public channels.
2. Customer relationship management systems.
3. Ensuring intersystem interaction, integration layer.
4. Back end systems.
5. Enterprise data management [6].

The number of risks, the complexity, the intersection of risks from a global and organizational standpoint, and from a technology standpoint, is driving the rapid escalation of risks in an organization. The complexity makes it very difficult for organizations to get their arms around the entire risk profile [7].

The modern banking risks are divided into groups:

- traditional risk and digitized risk [8];
- cyber attacks risk, risk associated with fraud, currency risk, reputational risk, regulatory risk, as well as the traditional risks group in particular financial risk, technology risk, operational risk etc. [9].

One of the main digitalization risks is a cyber risk. The typical causes of cyber risks are selected:

- targeted attack to automation system;
- attack via internet on decentral control system;
- unauthorized access from office to production network;
- malicious reconfiguration via remote access;
- disruption of machine to machine communication [10].

In order for organizations to get a handle on these risks, we have seven guiding principles for managing your risk in the era of digital transformation [7]:

1. Transformation: Streamlined processes orchestrated across multiple systems.

2. Integration: Consistent connectivity across all IT operations.

3. Data: Accounting for expanding data models across myriad systems.

4. Visibility: A real-time understanding of the entire business that enables quick response to challenges and opportunities.

5. Applications: Controlling and automating processes that span multiple applications and systems.

6. Scale: Leveraging Big Data for business benefits with processes that are driven by sophisticated analytics.

In our opinion, the classification of measures to digitalization risk management should be considered following such signs: 1) measure appointment; 2) the protection tool used in the specific measure; 3) the relation to the stakeholders; 4) the bank activity area, in which the measure is implemented; 5) measure implementation way.

The basis of the digitalization risks protection and in particular the cyber-risk protection program should be preventive measures, the effectiveness of which is much higher than the compensation measures.

Portfolio of services to mitigate digitalization risks should in particular foresee:

- development of digital risk strategy. Establishing a governance framework to address the risks in implementation of digital programs;
- cyber analytics. Analytics based risk and compliance monitoring supported by advanced;
- secure digital payment offerings using a structured risk based approach;
- leveraging block chain architecture to secure against internal and external threats;
- digitalization of risk management. Enabling the risk management leveraging digital technologies [12].

Therefore, the banks' efforts will be focused in the future on improving the financial well-being of clients and will be based on four aspects in achieving this goal:

- Data. The amount of data generated by consumers will continue to increase as we go about everyday objects and even ourselves will connect to the Internet. The weight of data will grow exponentially as different datasets merge to provide a comprehensive "360-degree history of our lives".

- Business models. The widespread availability of consumer data will facilitate the emergence of new members, such as neo-banking and top-level banking platforms. At the same time, leading banks are exploring opportunities related to their core offerings, expanding their business models.

- Regulation. These major changes will require governments and regulators to develop completely new ways of identifying and managing risks in order to regulate the participants' activities.

- Technology. Already, technologies that will have the greatest impact on the financial services industry the next 10-15 years can be anticipated. These are blockchain, biometrics, 5G, cloud computing, Internet of Things [13].

The Eurocentral Bank's report states that the use of the blockchain by central banks to create digital currency

open to all citizens without limits would be really disruptive. This would be a radical political choice that could end banking as we know it and is therefore unlikely to happen. Ignoring that possibility and regarding current banking activity, FinTech has penetrated mostly into payment systems. Banks' payment-related income has decreased but some is retained as bank accounts are still the ultimate way of settling. Where FinTech can have a big impact is in cross-border payments by using the blockchain technology to eliminate several intermediate steps, speed up global transfers and promote worldwide financial inclusion. Concerning credit, peer-to-peer (P2P) or crowdfunding, FinTech lending is still very small in general, with the exception of the U.S. where mortgage origination is significant, even if the online firms do not keep the exposures in their small balance sheets [14].

However, new technologies generate new risks and do not eliminate the old ones which provide the rationale for financial regulation in the first place. Asymmetries of information and default externalities do not disappear with the introduction of new ways of supplying financial services. FinTech does not provide an excuse for less regulation. It is the specific nature of finance in our economies that provides the rationale for financial regulation which is different from the one applied to other sectors of economics.

Conclusions. The modern banking is accompanied by new digitalization risks that increase the impact of major banking risks. The protection from them should be comprehensive and provide a risk assessment and a reasonable choice of the digitalization model, ensuring competitive advantages as for traditional banks and FinTech companies.

References:

1. Kryvtun I. (2018), "Modern banking: signs, challenges and risks", *3rd International Scientific and Practical Internet Conference "Modern Movement of Science"*, 321-324. URL: <http://www.wayscience.com/en/3rd-conference-1-2-october-2018>.
2. (2018) Global banking outlook 2018. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/\\$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf).
3. (2015) The Future of Fintech and Banking: Digitally disrupted or reimaged? URL: https://www.accenture.com/de-de/_acnmedia/PDF-8/Accenture-Future-Fintech-Banking-ASG.pdf.
4. (2018) Ohlyad bankiv's'koho sektoru [Overview of the banking sector]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.
5. (2017) Digital risk: Transforming risk management for the 2020s. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/digital-risk-transforming-risk-management-for-the-2020s>.
6. Baglai R. (2018) Research of Deployment Models of Cloud Technologies for Banking Information Systems. DOI: <https://doi.org/10.15587/2312-8372.2018.134981>.
7. (2018) How effectively manage risk your digital transformation? URL: <https://www.cso.com.au/article/620971/how-effectively-manage-risk-your-digital-transformation-journey>.
8. (2017) Next Generation Risk Management. URL: https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2017/aug/Next_Generation_Risk_Management_Targeting_A-Technology_Dividend.pdf.
9. (2016) The Impact of Digitization on Risk across Industries. URL: <https://www.digitalistmag.com/finance/2016/11/21/impact-of-digitization-on-risk-across-industries-04679122>.
10. Christoph Jansen (2016). Developing and Operating Industrial Security Services to Mitigate Risks of Digitalization. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2016.11.076>.
11. Kryvtun I.M. (2005). Upravlinnia ryzykamy pidpriemstva na zasadakh realizatsii preventyvnykh ta kompensatsiinykh zakhodiv [Management of enterprise risks on the basis of preventive and compensatory measures implementation] (PhD Thesis) Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika".
12. (2018) Managing Risk in Digital Transformation. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/risk/in-ra-managing-risk-in-digital-transformation-1-noexp.pdf>.
13. (2019) Na shcho peretvoriatsia banky do 2030 roku. Doslidzhennia [What banks will become by 2030. Research]. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/09/19/651791/>.
14. (2017) The future of finance and the outlook for regulation. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2017/html/ecb.sp171109.en.html>.

РІВЕНЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИРОБНИКАХ ВИРОБІВ З ПЛАСТМАС УКРАЇНИ

THE LEVEL OF ORGANIZATIONAL CULTURE AT THE MANUFACTURERS OF PLASTIC PRODUCTS OF UKRAINE

Кукоба В.П.

*доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Kukoba V.P.

*DrSc in Economic, Professor,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

Чебакова Т.О.

*асистент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Chebakova T.O.

*assistant,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

У статті наведено результати дослідження зміни об'єктивних параметрів, що характеризують рівень організаційної культури на підприємствах, які виготовляють вироби з пластмас. На основі узагальнення результатів теоретичного дослідження економічної сутності організаційної культури підприємства виокремлено її ключові складові (інтелектуальна, техніко-технологічна, соціальна, нормативно-правова, професійна, комунікативна, інформаційна) та основні параметри, що їх характеризують. Застосовуючи метод бінарної логіки для цілей оцінювання наявності у підприємств певних складових організаційної культури визначено у математичному виразі рівні цієї культури на підприємствах – виробниках пластмас.

Ключові слова: організація, культура підприємства, організаційна культура, рівень організаційної культури.

В статье приведены результаты исследования изменения объективных параметров, характеризующих уровень организационной культуры на предприятиях, производящих изделия из пластмасс. На основе обобщения результатов теоретического исследования экономической сущности организационной культуры предприятия выделены ее ключевые составляющие (интеллектуальная, технико-технологическая, социальная, нормативно-правовая, профессиональная, коммуникативная, информационная) и основные параметры, которые характеризуют. Применяя метод бинарной логики для целей оценки наличия у предприятий определенных составляющих организационной культуры определен в математическом выражении уровне этой культуры на предприятиях – производителях пластмасс.

Ключевые слова: организация, культура предприятия, организационная культура, уровень организационной культуры.

The article presents the results of a study of changes in objective parameters characterizing the level of organizational culture in enterprises manufacturing plastic products. Based on the generalization of the results of a theoretical study of the economic essence of the organizational culture of the enterprise, its key components (intellectual, technical, technological, social, regulatory, professional, communicative, informational) and the main parameters that characterize are identified. Applying the method of binary logic for the purpose of assessing the presence of certain components of an organizational culture in enterprises, the level of this culture at plastic manufacturing enterprises is defined in mathematical terms.

Keywords: organization, enterprise culture, organizational culture, organizational culture level.

Вступ. Дедалі частіше об'єктами досліджень процесів управління підприємствами стають стан і тенденції зміни організаційної культури цих господарюючих суб'єктів. Це відбувається тому, що найважливішим джерелом конкурентних переваг успішних організацій стають не стільки фінансові й матеріально-технічні фактори, скільки розвиненість

і особливості організаційної культури, носіями якого є персонал підприємства. Проблема формування і розвитку організаційної культури підприємства як фундаменту для підвищення конкурентоспроможності сучасних організацій є надзвичайно актуальною. На даний час не обґрунтовано методик визначення та оцінювання стану організаційної культури

промислових підприємств і особливо це стосується підприємств, що виготовляють вироби з пластмас. Тому проблема оцінювання рівня організаційної культури, як фундаменту для підвищення ефективності діяльності підприємства є надзвичайно актуальною.

Для будь-якої організації важливим аспектом є забезпечення ефективної діяльності підприємства. До цього відносять не лише отримання максимального прибутку, але й подальший стратегічний розвиток за рахунок економії не лише ресурсів, а й часу для виконання операцій. При цьому повинні враховуватись не лише матеріальні та фінансові ресурси, а й організаційна культура підприємства. Організаційна культура підприємства представляє собою управлінський інструмент та має ефективний вплив на складові організації. Сформувавши організаційну культуру підприємства високого рівня, можна очікувати підвищення продуктивності праці персоналу та ефективності управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженням організаційної культури підприємства займалась значна кількість науковців, таких як М. Альвесон [12], Ф. Зінов'єв [3] окреслює сутність і вплив організаційної культури на ефективність діяльності підприємства, Д. Ліфінцев [7], Т. Кригульська [5], А. Асаул [1] висвітляє культуру організації як складову частину тих ресурсів, які будь-яка організація використовує для створення вартості, Е. Молл [8], Л. Карамушка [4], М. Богатирев [2] розглядає організаційну культуру як інструмент управління і описав в своїй праці вплив організаційної культури на складові організаційного розвитку і навпаки. Аспектами кількісного оцінювання рівня організаційної культури підприємств займались вітчизняні та зарубіжні вчені, серед них В. Кукоба [6], У. Оучі [13] та ін. Методи оцінки в своїх працях описує В. Устищенко [10], В. Стоянова [9] проте жоден з авторів на сьогоднішній день не проводив оцінку поточного стану рівня організаційної культури на підприємствах-виробниках продукції з пластмас.

Метою статті є представлення для всебічного наукового обговорення результатів дослідження зміни кількісних параметрів складових організаційної культури підприємств з виробництва пластмас у всіх контекстах та визначення їх впливу на ефективність діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний стан економіки України вказує на необхідність уваги керівників підприємств до використання внутрішніх факторів розвитку, зокрема, до організаційної культури. Не викликає сумнівів той факт, що застосування у практиці ефективного управління підприємствами сучасних методів підвищення рівня організаційної культури дозволяє сформувати суб'єкту господарювання необхідні конкурентні переваги по відношенню до інших підприємств.

Використання організаційної культури як відповідного управлінського інструменту передбачає розробку методик для оцінювання рівня розвитку, особливостей, чинників впливу цієї культури на ефективність діяльності підприємств, підвищення

конкурентоспроможності, економії часу та коштів, виявленню і детальній характеристиці. Саме тому, у якості інструменту для встановлення поточного стану організаційної культури на підприємстві та виявлення рівня її впливу на окремі напрями діяльності цих суб'єктів господарювання доцільно використовувати розроблену автором методику оцінювання рівня організаційної культури підприємств [11]. З урахуванням досвіду обробки та інтерпретації економічних даних, а також з метою спрощення процедури оцінювання стану організаційної культури підприємств формулу, що було запропоновано у попередній публікації [11] трансформовано до такого вигляду:

$$COD = \frac{\sum_{i=1}^n CODL_n}{n}, \quad (1)$$

де, COD – загальний рівень організаційної культури підприємства; $CODL_n$ – рівень організаційної культури структурного підрозділу для якого виконуються розрахунки

$$CODL_n = \sqrt[3]{PRF_n * COM_n * SOC_n * INT_n * TECH_n * INF_n * LWI_n}, \quad (2)$$

де, PRF_n – показники за професійною складовою; COM_n – показники за комунікативною складовою; SOC_n – показники за соціальною складовою; INT_n – показники за інтелектуальною складовою; $TECH_n$ – показники за техніко-технологічною складовою; INF_n – показники за інформаційною складовою; LWI_n – показники за нормативно – правовою складовою.

Запропонована методика кількісного оцінювання рівня організаційної культури підприємств за своєю формою і підходами до визначення параметрів організаційної культури принципово відрізняється від існуючих тим, що акцентує увагу на виявленні і диференційованому розрахунку параметрів організаційної культури підприємств та дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки з показниками рівня організаційної культури і результативністю функціонування суб'єктів господарювання. З використанням цієї методики розраховано параметри складових організаційної культури для дев'яти підприємств-виробників виробів з пластмас України (табл. 1). Це дозволило визначити диференційовані рівні параметрів цієї культури для кожного з обраної групи підприємств, а також оцінити ступінь розвиненості внутрішньокорпоративних відносин, що сформувалися на цих підприємствах.

Для визначення сфер діяльності на підприємствах для яких доцільно сформувати свою диференційовану культуру діяльності доцільно розглянути значення локальних показників, що характеризують ступінь упорядкованості діяльності відповідно до певних складових організаційної культури підприємств. За локальними показниками, які характеризують професійну складову організаційної культури підприємств найвищі рівні мають ПАТ «Укрпластик» (0,41) і ТОВ «Планета пластик» (0,39), при цьому найнижче значення цього показника у ПРАТ «Будпластик» (0,30). Це вказує на те, що на всіх підприємствах робота з відбору кадрів здійснюється відповідно до вимог технологічних процесів виробництва,

Рівень організаційної культури на підприємствах з виробництва пластмас (станом на 01.07.2019 р.)

Назва складової організаційної культури підприємства	Рівень оціночного показника складової організаційної культури підприємства								
	ПАТ «Укрпластик»	ТОВ «Планета пластик»	ПРАТ «Броварський завод пластмас»	ПРАТ «Здолбунівський завод пластмасових виробів «ІСКРА»	ПРАТ «Завод побутової та промислової хімії»	ПРАТ «Пластмодерн»	ПРАТ «Будпластик»	ПРАТ «Підволочиска фабрика пластмасових виробів»	ПРАТ «Вторполімермаш»
Професійна	0,41	0,39	0,32	0,34	0,38	0,35	0,30	0,32	0,37
Інтелектуальна	0,33	0,28	0,22	0,31	0,32	0,29	0,27	0,29	0,22
Інформаційна	0,27	0,23	0,25	0,20	0,19	0,17	0,22	0,21	0,25
Соціальна	0,28	0,17	0,24	0,25	0,23	0,19	0,21	0,22	0,18
Нормативно-правова	0,30	0,24	0,21	0,22	0,20	0,26	0,20	0,20	0,16
Техніко-технологічна	0,43	0,38	0,36	0,35	0,21	0,24	0,32	0,31	0,34
Комунікативна	0,32	0,28	0,22	0,21	0,25	0,23	0,25	0,24	0,28
Загальний рівень організаційної культури по підприємству	0,32	0,27	0,25	0,26	0,24	0,24	0,24	0,25	0,24

але мало звертається увага на підвищення кваліфікації цього персоналу.

Інтелектуальна складова організаційної культури підприємства характеризується такими показниками і має максимальне значення у ПРАТ «Завод побутової та промислової хімії» (0,32), ПАТ «Укрпластик» (0,33), при мінімумі у ПРАТ «Броварський завод пластмас» (0,22), ПРАТ «Вторполімермаш» (0,22). Ця складова організаційної культури характеризує можливості персоналу підприємства застосувати свої навички та уміння при використанні нових технологій, вмінні реалізувати нові організаційні й управлінські рішення в своїй трудовій діяльності, змодельовати, розробити, виготовити та реалізувати нові вироби та вже існуючі, тобто високу професійну підготовку персоналу підприємства за фахом у відповідності з профілем його діяльності та виконуваної роботи, яка відповідає сучасному рівню розвитку науки і техніки. Окрім цього, значною мірою, ця складова описує управлінський апарат, так званий топ-менеджмент і систему управління підприємства, її гнучкість й адаптивність до змін на ринку. Можна зробити висновок, що на підприємствах виробників виробів з пластмас досить низький рівень інтелектуальної складової, що свідчить про недостатню високу освіченість кадрів, низький рівень кваліфікації робітників та відсутність кадрової політики.

Лідерами в інформаційній складовій організаційної культури підприємства стали – ПРАТ «Броварський завод пластмас» і ПРАТ «Вторполімермаш» по – 0,25, ПАТ «Укрпластик» – 0,27, найнижчі позиції посідають ПРАТ «Пластмодерн» (0,17), ПРАТ «Завод побутової та промислової хімії» (0,19). Дана складова окреслює інформаційну забезпеченість підприємства, рівень повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття продуктивних інноваційних рішень. Рівень показників за цією складовою низький – це свідчить про недостатню наявності достовірної

та доцільної інформації, що унеможливує застосування стратегії постійних нововведень.

За соціальною складовою організаційної культури підприємства найвищий шабель посідає ПРАТ «Здолбунівський завод пластмасових виробів «ІСКРА» (0,25), ПАТ «Укрпластик» (0,28), найнижчий ПРАТ «Пластмодерн» (0,19), ПРАТ «Вторполімермаш» (0,18), ТОВ «Планета пластик» (0,17). Під соціальною складовою ми розглядаємо діяльність, спрямовану на покращення умов праці персоналу, яка здатна сформувати мотивацію працівників до підвищення власного рівня конкурентоспроможності та продуктивності. Підприємства, що мають низькі рівні організаційної культури, повинні найближчим часом здійснити заходи з активізації людського фактора, де трудова діяльність повинна здійснюватись з повним урахуванням не лише організаційно-технічних, а й соціально-психологічних аспектів, які відповідають сучасному розвитку суспільних відносин, біологічними особливостями розвитку людини, етапами її життєвого циклу. У цьому контексті економічна складова організаційної культури повинна розглядатися виключно як складова соціальної політики.

Показники нормативно-правової складової організаційної культури підприємства мають своїх лідерів, якими є ПРАТ «Пластмодерн» (0,26) і ПАТ «Укрпластик» (0,30) та «аутсайдера» ПРАТ «Вторполімермаш» (0,16). Оскільки нормативно-правова складова являє собою організаційно-функціональний образ системи місцевого самоврядування на підприємстві можна побачити, що вона має дуже низькі показники. Це свідчить про те, що нормативно-правова складова не забезпечена відповідними інструктивно-методичними матеріалами та інструментарієм роботи на рівні відповідних підрозділів. Підвищити показники можливо здійснивши удосконалення відповідних локальних нормативно-правових актів на рівні підприємства.

Техніко-технологічна складова організаційної культури підприємства виділяє таких лідерів – ТОВ «Планета пластик» (0,38), ПАТ «Укрпластик» (0,43), найнижчі показники мають такі підприємства ПРАТ «Завод побутової та промислової хімії» (0,21), ПРАТ «Пластмодерн» (0,24). Отож, ця складова окреслює здатність швидко відреагувати на зміни ринку, технологій, інновацій здійснивши процес перебудування, переорієнтувавши виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових виробів, що відповідають на попит споживачів. Техніко-технологічна складова описує матеріально-технічний і технологічний стан організації, наявність резервів та можливостей їх оперативного отримання, гнучкість обладнання й технологій, стрімкої роботи конструкторських і технологічних служб. Проаналізувавши дані за даною складовою ми бачимо достатньо низький рівень техніко-технологічної складової підприємств, що свідчить про низьку ефективність здійснення відтворювальних процесів, а саме недосконалість механізмів внутрішнього трансферу технологій; технічну та технологічну відсталість виробничих й управлінських процесів; неефективна амортизаційна політика тощо.

Комунікативна складова організаційної культури підприємства має таких лідерів за показниками ПАТ «Укрпластик» (0,32) та ТОВ «Планета пластик» (0,28), ПРАТ «Вторполімермаш» (0,28), а останні сходинки посідає ПРАТ «Здолбунівський завод пластмасових виробів «ІСКРА» (0,21) й ПРАТ «Броварський завод пластмас» (0,22). Суть комунікативної складової полягає в обміні інформацією між співробітниками. Описуючи комунікацію у вузькому розумінні значення цього поняття, перш за все необхідно звернути увагу на той факт, що під час спільної діяльності працівники обмінюються між собою різними інтересами, почуттями, пропозиціями, умовами, ідеями, настроями тощо. Усе це можемо розглядати як інформацію, що впливає на роботу працівників, і тоді сам процес комунікації може бути зрозумілий як процес обміну інформацією між індивідуумами. В умовах високої комунікації між персоналом інформація не тільки передається, але й

формується, уточнюється, розвивається та інтерпретується в бажаний результат в залежності від якості комунікативних навичок кожного працівника. Проаналізувавши результати дослідження комунікативної складової організаційної культури підприємств виробників виробів з пластмас ми бачимо низький рівень комунікації між працівниками, підрозділами та керівництвом, що негативно впливає на діяльність підприємств (знижується продуктивність праці, зростає рівень простоїв виробництва), необхідно проводити низку заходів для підвищення комунікації на підприємствах галузі.

З наведених розрахунків можна зробити висновок, що у загальному виді всі підприємства-виробники продукції із пластмас мають низький загальний рівень організаційної культури – менше 20% від оптимального рівня організаційної культури підприємства, а на окремих підприємствах він коливається на рівні, що менше 10% до оптимального значення. Це вказує на потребу у розвитку організаційної культури на ПАТ «Укрпластик», ТОВ «Планета пластик», ПРАТ «Здолбунівський завод пластмасових виробів «ІСКРА» підприємствах та здійсненню заходів із формування такої культури на ПРАТ «Броварський завод пластмас», ПРАТ «Завод побутової та промислової хімії» ПРАТ «Пластмодерн», ПРАТ «Будпластик», ПРАТ «Підволочиська фабрика пластмасових виробів», ПРАТ «Вторполімермаш» підприємствах.

Висновки. Після проведення дослідження було проаналізовано результати та визначені лідируючі підприємства виробники виробів з пластмас України та підприємства з найнижчими показниками в цій галузі за окремими складовими усього підприємства. Лідером за всіма показниками і загальним показником є ПАТ «Укрпластик», інші підприємства галузі займають посередні показники за показниками. В процесі дослідження виявлено занадто низький рівень організаційної культури підприємств виробників виробів з пластмас України, що негативно впливає на поточну ефективність діяльності цих підприємств, та вимагає реалізації комплексу заходів із формування і розвитку організаційної культури підприємств галузі.

Література:

1. Асаул А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А.Н. Асаул, М.А. Асаул, П.Ю. Ерофеев, М.П. Ерофеев. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 206 с.
2. Богатырев М. Организационная культура предприятия / Проблемы теории и практики управления – 2005. – №1. С. 104-110.
3. Зінов'єв Ф.В. Сутність і складові організаційної культури підприємства. / Ф.В. Зінов'єв, Д.В. Брустінов, Я.І. Пижинський. // Держава та регіони. – № 3. – 2010. – С. 46-50.
4. Карамушка Л.М. Психологія організаційної культури : [навч. посіб.] / Л.М. Карамушка, І.І. Сняданко. – К.-Львів : Край, 2010. – 212 с.
5. Кригульська Т.В. Деякі аспекти проблеми структуризації організаційної культури підприємства / Т.В. Кригульська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 76-80.
6. Кукоба В.П. Упорядковувальний аспект організаційної культури підприємства: сутність, складові, основні атрибути / В.П. Кукоба // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. – Київ : КНЕУ, 2016. – № 39. – С. 20-30.
7. Ліфінцев Д.С. Вплив корпоративної культури на мотивацію персоналу / Д.С. Ліфінцев // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журнал. – 2006. – № 2(56). – С. 154-158.
8. Молл Е.Г. Организационная культура / Е.Г. Молл // Организационное поведение : [хрестоматія]. – Самара : ИД «Бахрах-М», 2006. – С. 38-49.
9. Стоянова В.А. Оценка влияния организационной культуры предприятия на эффективность производственной деятельности / Менеджмент в России и за рубежом – 2005. – №1. – С. 3-9
10. Устименко В.М. Методи оцінки стану організаційної культури / В.М. Устименко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 367-381.

11. Чебакова Т.О. Новації в оцінюванні упорядкувального аспекту організаційної культури підприємства / Т.О. Чебакова // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – 10. – С. 68-72.

12. Alveson M. Understanding Organizational Culture / M. Alveson. – London: SAGE Publications. – 2002. – P. 28-30.

13. Ouchi, W. G. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge / William G. Ouchi. – New York: Avon Books, 1981. – 255 p.

УДК 336.2

ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

WITHDRAWAL TAX: REALITIES AND PROSPECTS

Лаврова О.О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач*

Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Lavrova O.O.

Ph.D., Senior Lecturer

Cherkasy National University. B. Khmelnytsky

Мальованна Т.П.

викладач

Черкаського комерційного технікуму

Malovanna T.P.

Lecturer

Cherkasy Commercial College

В статті розглянуто ключові особливості податку на виведений капітал та встановлено основні його переваги в порівнянні з податком на прибуток підприємств. Авторами досліджено можливі фінансові наслідки впровадження такого податку у сучасних ринкових умовах. В результаті сформульовано основні застереження щодо реформування податку на прибуток підприємств у формі підкреслення основних його дієвих переваг та значимості у наповненні бюджету. Досліджено особливості адміністрування існуючого та пропонованого податку, що дозволило виявити додатково бюрократичні перепони на шляху реформи. Узагальнення особливостей податку на виведений капітал дозволило охарактеризувати максимально безпечний спосіб заміни системи оподаткування бізнесу.

Ключові слова: витрати, дивіденди, доходи, капітал, оподаткування, прибуток.

В статье рассмотрены ключевые особенности налога на выведенный капитал и установлены основные его преимущества по сравнению с налогом на прибыль предприятий. Авторами исследованы возможные финансовые последствия внедрения такого налога в современных рыночных условиях. В результате сформулированы основные предостережения относительно реформирования налога на прибыль предприятий в форме подчеркивания основных его действенных преимуществ и значимости в наполнении бюджета. Исследованы особенности администрирования существующего и предлагаемого налога, что позволило выявить дополнительно бюрократические препятствия реформы. Обобщение особенностей налога на выведенный капитал позволило охарактеризовать максимально безопасный способ замены системы налогообложения бизнеса.

Ключевые слова: расходы, дивиденды, доходы, капитал, налогообложения, прибыль.

The article deals with the key features of the capital tax and its main advantages in comparison with the corporate income tax. The authors investigate the possible financial consequences of introducing such a tax in today's market conditions. As a result, the main reservations about reforming the corporate income tax are formulated in the form of emphasizing its main effective advantages and importance in filling the budget. The peculiarities of administering the existing and proposed tax were investigated, which revealed additional bureaucratic obstacles to reform. Generalization of the features of the capital tax allowed us to characterize the safest way to replace the business tax system.

Keywords: expenses, dividends, income, capital, taxation, profit.

Постановка проблеми. Стрімкі зміни в кон'юнктурі ринку, котрі зумовлені динамічністю політичної ситуації в країні, зумовлюють потребу в аналізі можливих перспектив розвитку усіх окремих економічних аспектів її життя. Результатом реалізації державної економічної політики є покращення рівня життя населення шляхом створення потенціалу купівельної спроможності громадян та потужного соціального забезпечення. Зусилля держави мають бути направлені одночасно на збільшення дохідної частини бюджету та раціоналізацію видаткової. Традиційно, основою майбутнього соціального забезпечення виступають податкові надходження країни, а ключовим податком для економіки – податок на прибуток підприємств. В сучасних умовах з боку політиків та бізнесменів все частіше лунають закиди про недосконалість та застарілість цього податку та потребу в його реформуванні або заміні. Світова практика пропонує альтернативу – податок на виведений капітал, котрий, за деякими підходами, може слугувати не лише інструментом перерозподілу ресурсів, а і допоможе активізувати реінвестиційні процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податок на прибуток та процеси його реформування давно виступає предметом наукового інтересу, але сутність досліджень змінюється під впливом часу. Зокрема, ґрунтовні праці в цьому наслідку публікували Т. Шевцова, О. Шемяткін, П. Себастьянович, Е. Курганський, О. Соколовський, І. Тапунова, А. Савченко, І. Гудим тощо.

Метою статті є дослідження особливостей впровадження податку на виведений капітал у сучасних умовах розвитку підприємств України.

Вклад основного матеріалу. В Україні з 2015 року запроваджена класична європейська модель податку на прибуток підприємств, згідно з якою базовим показником для розрахунку об'єкта оподаткування є бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування, який в подальшому коригується на різниці визначені Податковим кодексом України. Тобто об'єкт оподаткування повинен розраховуватись на підставі даних фінансової звітності платника податків, у зв'язку із чим фіскальним органам надано право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку для податкових цілей. Класична європейська модель оподаткування прибутку підприємств є найпоширенішою серед країни ЄС (окрім Естонії), більшість яких входять до Організації економічного співробітництва та розвитку [1].

Надмірний рівень оподаткування негативно впливає на інвестиційний клімат України. Оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе та пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємство може працювати рентабельно, як правило, лише за умови приховування частини своїх доходів від оподаткування. Введення нового податку здійснюватиме позитивний інвестиційний вплив через те, що нерозподілений прибуток компаній, з якого фінансують інвестиції, не буде більше об'єктом для оподаткування податком на прибуток. Грошові

резерви компаній стануть більшими, що створить можливість для фінансування більших інвестицій (також за рахунок поліпшення доступності кредитів). Дійсно доступ до кредитів також дещо поліпшиться, оскільки компаніям вже не буде потрібно імітувати збитки у фінансовій звітності для зниження податкового навантаження, що, водночас, знижує їх платоспроможність з точки зору фінансових інституцій. Оподаткування тільки виведеного капіталу може бути особливо корисним для новостворених компаній, які часто стикаються із труднощами, пов'язаними зі сплатою податку на прибуток підприємств задовго до створення позитивного балансу руху грошових коштів, тоді як ПВК вони повинні будуть сплачувати лише при розподіленні прибутку [2].

Важливою рисою чинної системи є, звичайно, те, що через можливість переносу величезних збитків компаній на майбутні періоди та суттєві ухилення від сплати податку багато компаній взагалі не сплачує податок на прибуток, а тому не страждає від оподаткування нерозподіленого прибутку. В загальному випадку в нинішній системі нерозподілений прибуток оподатковують за ставкою 18%, але нещодавно було запроваджено прискорені норми амортизації (на 2017 та 2018 роки з можливістю подовження дії) на інвестиції в обладнання, які можуть бути амортизовані протягом двох років. Ця норма суттєво знижує відмінність оподаткування нерозподіленого прибутку між двома системами. Однак різниця залишається для інвестицій в нерухомість та інші види основних засобів [3].

Сучасні платники податків детально вивчили усі механізми ухилення від сплати податків, оскільки податок на прибуток несе в собі дуже суттєве податкове навантаження. Тому, більшість представників діючого бізнесу активно підтримують заміну діючого податку на прибуток на податок на виведений капітал. Втім, аналіз імовірних наслідків введення податку на виведений капітал, здійснений Німецькою консультативною групою у співпраці з консалтинговою компанією Otten Consulting та Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, а також міжнародний досвід щодо введення такого податку свідчать про неоднозначні висновки щодо плюсів і мінусів реформи. Занепокоєння викликає негативний короткостроковий вплив на стан бюджету після введення податку на виведений капітал. Оскільки податок буде стягуватися лише з розподіленого прибутку, підприємства можуть відкласти сплату податків на наступні роки [5].

Це може спричинити короткостроковий дефіцит бюджету в сумі від 37 до 47 млрд. грн, що відповідає 1,2-1,5% від ВВП України за роки впровадження ПВК. Зважаючи на нестабільну макроекономічну та фінансову ситуацію в Україні, впровадження податку на виведений капітал має в кожному разі супроводжуватися комплексним планом компенсації цього негативного короткострокового впливу на стан бюджету. Окрім того, зміна системи оподаткування не зменшує потребу у проведенні значно актуальнішої реформи, яка полягає в докорінній перебудові податкової

системи в Україні, підвищенні потенціалу Державної фіскальної служби (ДФС) та боротьбі з корупцією [5].

Введення податку на виведений капітал докорінно змінить корпоративне оподаткування в Україні. З економічної точки зору, податок на виведений капітал є податком на розподілений прибуток у вигляді дивідендів та прирівняних до них платежів, а не фінансових прибутків, як у випадку податку на прибуток підприємств. Вживання вислову «податок на виведений капітал» замість вислову «податок на дивіденди» означає, що з метою запобігання ухилянню від сплати податків будь-який рух капіталу від платників податку на виведений капітал не-платникам податку на виведений капітал буде обкладатися податком на виведений капітал.

Існують дві причини, які спонукають до докорінної реформи податкової системи:

1. Збільшення інвестицій. Оскільки нерозподілені прибутки не оподатковуються, це має сприяти інвестиційній діяльності.

2. Зменшення адміністративного навантаження. Замість фінансових прибутків податковою базою стають операційні доходи. Вважається, що оподаткування операційних доходів сприяє полегшенню адміністративного навантаження підприємств та податкових органів [5].

Ключовою відмінністю між податком на виведений капітал та чинним податком на прибуток підприємств є те, що база оподаткування, тобто вартість базових активів об'єктів оподаткування, складатиметься не із скоригованих фінансових прибутків підприємств, а з окремих операцій, що підлягають оподаткуванню. Це радикальна відмінність, адже відтепер податкове регулювання буде спрямовано на окремі платежі, а не на перевірку всієї фінансової звітності платників податків.

Підприємства, що підпадають під дію податку на виведений капітал, повинні будуть звітувати лише про оподатковувані операції, а не подавати податкову декларацію на основі повної фінансової звітності. Звіти про виплату дивідендів/операції з виведення капіталу та прирівняні до них платежі мають надаватися щоквартально, якщо протягом цього кварталу такі операції відбулися. Податкові органи повинні мати доступ до даних, зокрема, квартальних та річних фінансових звітів підприємств, а також повноваження проводити податкові перевірки на підставі звітів платників податків, фінансових та бухгалтерських звітів та іншої документації, пов'язаної з рішеннями про розподіл прибутку та розрахунок платежів і операцій, які прирівнюються до виведення капіталу. Більшість концепцій запобігання ухилянню від сплати податків, які використовуються в рамках податку на прибуток підприємств, такі як контроль трансфертного ціноутворення або моніторинг відсоткових платежів, залишаться актуальними і в рамках податку на виведений капітал [5].

Система податку на прибуток підприємств, яка діє в Україні, є досить стандартною у міжнародному порівнянні, на відміну від усе ще екзотичного податку на виведений капітал. Із податковою базою та податковою ставкою у межах нормальної міжнародної практики, податок на прибуток підприємств навряд чи згубно впливатиме на інвестиційну діяльність. Дослідження на рівні підприємств свідчать про те, що бізнес та інвестиції обмежує не податкова система, а інституційні проблеми, такі як корупція, брак довіри до судової системи та складнощі адміністрування податків. Деякі з цих проблем справді пов'язані з тим, що контроль сплати податку на прибуток підприємств є складним і багатовимірним завданням, однак досвід багатьох країн показує, що ці проблеми цілком можна вирішити завдяки інституційній, а не податковій реформі.

У 2016 році надходження від сплати податку на прибуток підприємств склали 7,7% від усіх надходжень до консолідованого бюджету, що відповідає 2,6% від ВВП. Втім, вони були порівняно низькими у міжнародному масштабі (у 2015 році надходження від сплати податку на прибуток підприємств склали 2,4% від ВВП у Німеччині, 2,8% від ВВП у Білорусі та 3,2% від ВВП у Грузії). Причина порівняно невисокої бюджетної ефективності податку на прибуток підприємств в Україні полягає у збитках, накопичених платниками податків за попередні роки, інструментах правового ухилення від сплати податків та слабкому потенціалі ДФС [5].

Висновки. При введенні податку на виведений капітал слід очікувати обмеженого впливу на інвестиційну діяльність. Оскільки підприємства не вважають чинну податкову систему основною перешкодою інвестиційної діяльності, її реформа матиме обмежений вплив на інвестиції. Окрім того, різниця між податком на виведений капітал та податком на прибуток підприємств стосовно податкового режиму інвестиційної діяльності є меншою, ніж здається. Зокрема, податок на виведений капітал збільшить інвестиційний потенціал підприємств, які сумлінно сплачують податки, не накопичили значних податкових збитків і мають інвестиції, що фінансуються за рахунок капіталу, в категоріях, відмінних від обладнання (цю частку можна швидко вирахувати з податку на прибуток підприємств за допомогою правил прискореної амортизації). Перехід від податку на прибуток підприємств до податку на виведений капітал може спростити адміністрування податків, а відтак – привести до довготривалого покращення бізнес-клімату й інвестиційної діяльності. Очікується, що стягування податку на доходи від операційної діяльності буде простішим, оскільки зникнуть проблеми, які загрожують спроможності ДФС і можуть суттєво впливати на фінансові доходи підприємств (а отже, і на їхній тягар податку на прибуток підприємств), зокрема, оцінка справедливої вартості активів або резервів на виконання зобов'язань.

Література:

1. Таптунова І.Л. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал / Європейський інформаційно дослідницький центр – URL: www.kmp.ua.
2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал». URL: http://kmp.ua/wpcontent/uploads/2016/06/explanatory_note_ECT_-08_2016.pdf.
3. Податок на виведений капітал на заміну податку на прибуток. URL: <http://b2future.org.ua/#rec7917051>.
4. Савченко А.М., Гудим А.І. Порівняльний аналіз податку на прибуток та податку на виведений капітал: сучасні реалії та перспективи / Інвестиції: практика та досвід. №11 / 2018. С. 66-69.
5. Бетлій О. Кірхнер Р., Заха Д. Як вплине впровадження податку на виведений капітал на стан бюджету. Vox Ukraine. 01.2018. URL: <https://voxukraine.org/uk/bazhanij-podatok-do-chogo-prizvede-vprovadzheniya-podatku-na-vivedenij-kapital>.
6. Міністр фінансів: через введення податку на виведений капітал бюджет втратить на перших порах до 40 мільярдів. URL: <http://economics.unian.ua/finance/2117446-ministr-finansiv-cherez-vvedennya-podatku-navivedeniy-kapital-byudjet-vtratit-na-pershih-porah-do-40-milyardiv.html>.
7. Податковий Кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Порівняльна таблиця до проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал. URL: http://kmp.ua/wpcontent/uploads/2016/06/ECT-comparative-table_-10_2016.pdf.

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MECHANISM OF FINANCIAL SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF THE MUNICIPAL ENTERPRISES

Ляховець Н.В.

*студентка факультету економіки та менеджменту
Сумського національного аграрного університету*

Liakhovets N.V.

*student of the Faculty of Economics and Management
Sumy National Agrarian University*

У статті розглядаються сучасні проблеми фінансування житлово-комунального господарства та перспективні напрямки вдосконалення фінансового механізму ЖКГ, дається огляд теоретичним аспектам функціонування комунального господарства, нормативно-правовому регулюванню житлово-комунального господарства України, є класифікація комунальних підприємств в залежності від ряду критеріїв. В рамках роботи проведено дослідження особливостей фінансово-господарської діяльності комунальних підприємств, виявлено основні проблеми функціонування комунальних підприємства. Сформульовано деякі можливі напрямки реформування системи управління фінансами комунальних підприємств і запропоновано ряд заходів, спрямованих на вдосконалення функціонування комунальних підприємств.

Ключові слова: фінансування ЖКГ, фінансовий механізм, тарифне регулювання, єдиний розрахунково-касовий центр, інвестування в сферу ЖКГ.

В статье рассматриваются современные проблемы финансирования жилищно-коммунального хозяйства и перспективные направления совершенствования финансового механизма ЖКХ, дается обзор теоретическим аспектам функционирования коммунального хозяйства, нормативно-правовому регулированию жилищно-коммунального хозяйства Украины, является классификация коммунальных предприятий в зависимости от ряда критериев. В рамках работы проведено исследование особенностей финансово-хозяйственной деятельности коммунальных предприятий, выявлены основные проблемы функционирования коммунальных предприятия. Сформулированы некоторые возможные направления реформирования системы управления финансами коммунальных предприятий и предложен ряд мер, направленных на совершенствование функционирования коммунальных предприятий.

Ключевые слова: финансирование ЖКХ, финансовый механизм, тарифное регулирование, единственный расчетно-кассовый центр, инвестирование в сферу ЖКХ.

The article discusses the current problems of financing housing and utilities and promising areas for improvement financial mechanism of housing and communal services, provides an overview of the theoretical aspects of the functioning of public utilities, regulatory and legal regulation of housing and communal services of Ukraine, provides a classification of utilities, depending on a number of criteria. As part of the work, a study was conducted of the peculiarities of the financial and economic activities of utilities, and the main problems in the functioning of utilities were identified. Some possible directions of reforming the system of managing the finances of utilities have been formulated and a number of measures have been proposed aimed at improving the functioning of utilities.

Keywords: housing and communal services financing, financial mechanism, tariff regulation, single settlement and cash center, investment in housing and utilities sector.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день однією з ключових задач вітчизняної економіки є забезпечення сталого економічного зростання, диверсифікація джерел постачання і на цьому тлі створення умов зростання добробуту населення. За цих обставин особливої актуальності набуває вирішення проблеми фінансування сфери житлово-комунального господарства (ЖКГ) як одного з соціально значущих секторів економіки і найважливішої галузі життєзабезпечення. Разом з тим сучасний стан сфери ЖКГ характеризується низькою інвестиційною привабливістю і підвищеним рівнем недофінансування. Існуючий на сьогоднішній день фінансо-

вий механізм мобілізації інвестиційних ресурсів не тільки не забезпечує можливостей реновації, переходу до більш прогресивним ресурсозберігаючих і енергоефективних технологій у сфері ЖКГ, а й не дозволяє проводити повну амортизацію основних фондів, яка б забезпечувала нейтральну динаміку. Це обумовлено діючою системою фіскального стимулювання інвестицій, яка не забезпечує ефективного витрачання коштів, а умови надання не формують масштабних і стійких стимулів до реновації. Все це зумовило актуальність вибору теми даної статті, постановку її цілей і формулювання основних завдань дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в області теорії державного фінансового регулювання і державних і муніципальних фінансів проведене як західними, так і вітчизняними економістами. Зокрема, проблемам державного регулювання економіки присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як: Е. Аткинсон, З. Боді, Д. Брюммерхофф, Д. Норт, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Я. Тінберген, Ф. Хайек, Дж. Хікс та ін. Істотний внесок в дослідження державних і муніципальних фінансів внесли такі вітчизняні вчені, як А.М. Балтіна, О.В. Богачева, А.Г. Грязнова, І.М. Домніна, В.С. Занадворов, М.Г. Колесніцина, А.Л. Кудрін, Е.А. Малицька, В.А. Мау, А.К. Морозкіна, В.М. Родінова, М.В. Романовський, В.К. Сенчагов, А.Г. Силуанов, Н.С. Шмиголь, Л.І. Якобсон та ін.

Метою цієї статті є розробка науково обґрунтованих теоретичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу фінансування сфери житлово-комунального господарства.

Виклад основного матеріалу. Житлово-комунальна сфера – надзвичайно важливий напрямок соціальної політики в сучасній Україні, де зосереджено багато гострих невирішених проблем, які потребують невідкладного вирішення. Житлово-комунальна політика зачіпає інтереси значної кількості суб'єктів українського суспільства: населення, органів влади всіх рівнів (державного, регіонального та місцевого), промислових підприємств, комерційних структур і некомерційних організацій. Все різноманіття функцій даної сфери в процесі суспільного відтворення зводиться до двох основних моментів:

1) в економічному плані ЖКГ є дієвим фактором відтворення головної сили суспільства – робочої сили, створення валового національного продукту і національного доходу, забезпечення економічного зростання, підвищення ефективності економіки;

2) в соціальному плані житлово-комунальне обслуговування виступає ефективним фактором стабілізації життєвого рівня населення в період становлення ринкових відносин, його подальшого зростання, підвищення якості життя, найбільш повної реалізації принципу соціальної справедливості.

Про стан сучасного комунального господарства можна говорити тільки як про кризовий. Реформування ЖКГ має на увазі поступовий перехід на самофінансування галузі, коли держава залишає за собою обов'язки по фінансовій підтримці лише малозабезпечених груп населення. Переклад ЖКГ на самофінансування фактично означає його функціонування за ринковими правилами. Але бізнес не може бути прибутковим за визначенням, якщо не має міцного «фундаменту». Затяжна системна криза пов'язана з наростанням рівня зносу основних фондів галузі, аварійність яких призведе, а в деяких випадках вже призводить, до руйнування систем життєзабезпечення. Відсутність нормального припливу ресурсів не дозволяє привести навіть планову систему мережевого фонду в порядок, не кажучи вже про впровадження нових технологій.

Вітчизняне житлово-комунальне господарство в даний час зіткнулося з безліччю складних проб-

лем. Основною проблемою галузі є практично нульова економічна ефективність, і як наслідок низька продуктивність праці, слабкий менеджмент і вкрай високе споживання ресурсів. Це безпосередньо позначається на якості і вартості послуг. Кошти, надходять від споживачів в оплату послуг, часто не покривають витрати підприємств ЖКГ, а це призводить до необхідності більш уважної і ретельної побудови «бюджетної вертикалі», що забезпечує збалансованість витратних повноважень, закріплених за кожним рівнем бюджетної системи, з дохідними джерелами. Протягом найближчих п'яти років в період до 2020 року в житлово-комунальну галузь країни буде залучено понад 4 мільярдів гривень, у тому числі понад 2 мільярдів виділить держава [2, с. 141].

Експерти вже давно говорять про те, що прийнятну рентабельність значної частини ЖКГ можна забезпечити тільки за рахунок зростання тарифів. Сьогодні буквально одиничні підприємства, при вкрай високому ступені зношеності трубопроводів і очисних споруд, здатні працювати з прибутком, який, тим не менш, не перевищує 5%. При адекватній тарифній політиці, впевнені фахівці, прибутку можна б досягати до 30%. Найскладніше, мабуть, визначити «золоту середину» – той рівень тарифів, який влаштував би і споживачів, і підприємства комунальної галузі.

Економічна криза 2009 року стала серйозним випробуванням для малого бізнесу в сфері житлових послуг, яка і без фінансових потрясінь відчувала великі труднощі в своєму розвитку. З огляду на те, що ЖКГ є соціально значущим сегментом і присутність бізнесу в ньому утруднено об'єктивно поганим, а часто і аварійним станом житлового фонду, то необхідна участь держави у формуванні ринкового середовища в ЖКГ, а саме створення фінансових інститутів і механізмів, спрямованих на вдосконалення умов для сприятливого розвитку галузі. Реформування сфери ЖКГ йде вже давно, держава говорить про необхідність залучення приватного капіталу, однак всі ці кроки досить формальні і радикально ситуацію не змінюють. Варто виділити головні бар'єри, що перешкоджають ефективній роботі керівних органів сфери ЖКГ:

1. Недостатність фінансування при одночасній необхідності серйозних капітальних вкладень. Основним джерелом фінансування є платежі населення, що дозволяє лише надавати послуги з утримання спільного майна та виробляти невеликий поточний ремонт. Однак, в зв'язку з тим що аварійність інженерних систем житлових будинків, елементів будівель дуже висока і при виникненні таких ситуацій потрібно проводити терміновий ремонт, доводиться виконувати необхідні ремонтно-відновлювальні роботи, що вимагає додаткових витрат, які не можуть бути відшкодовані.

2. Високий рівень оподаткування на підприємства сфери ЖКГ.

3. Кадровий дефіцит. Сфера управління житловою нерухомістю дуже складна і вимагає залучення як адміністративно-управлінського персоналу

(бухгалтери, інженери, юристи, економісти), так і технічного (сантехніки, будівельники). Такі фахівці затребувані на ринку і знаходять собі застосування в інших, більш високооплачуваних галузях. Компаніям, працюючим в сфері ЖКГ, платити високу заробітну плату просто не під силу. В зв'язку з цим втрачається якість управління, що серйозно позначається на бізнесі, губляться ресурси як фінансові, так і матеріальні.

4. Незацікавленість приватного бізнесу в участі в ЖКГ. У керуючих організацій немає стимулів і зацікавленості вкладати фінансові кошти в житловий фонд. Це зрозуміло. Адже відповідно до діючого законодавства поміняти керуючу організацію власники житлових приміщень можуть в будь-який момент.

5. Тарифне регулювання. Фактично застосовуються тарифи, затверджені органами місцевого самоврядування, які усереднені і не дозволяють врахувати індивідуальний стан кожного будинку. Згідно із законодавством власники житлових приміщень повинні стверджувати плату за утримання і ремонт на загальних зборах власників приміщень за пропозиціями керуючої організації, – що практично нездійснено. Останні 15 років зростання тарифів ЖКГ істотно випереджає споживчу інфляцію, і фініш в цій гонці ніяк не наближається. Комунальні тарифи зростають з року рік, в минулому році їх зростання в середньому по країні вийшов на рівень 20%, що в два рази більше загального зростання цін. В цьому році ситуація аналогічна. За даними Укрстату: плата за холодне водопостачання за січень-лютий 2019 року порівняно з груднем 2018 року збільшилася на 17%, за гаряче – на 15,5%, опалення подорожчало майже на 14%, енергопостачання – на 11,5%.

Одним з виходів з ситуації, що склалася і підвищенню ефективності функціонування фінансового механізму сфери ЖКГ є створення спеціалізованих організацій, що здійснюють розрахунок і збір платежів за житлово-комунальні послуги та забезпечують своєчасне надходження грошових коштів підприємствам ЖКГ. У деяких регіонах вже застосовується практика їх функціонування. Переваги єдиного розрахунково-касового центру (ЕРКЦ) для різних суб'єктів сфери ЖКГ наведені в табл. 1 [1, с. 55-56].

Не можна не згадати про таку тенденцію розвитку фінансових відносин в сфері ЖКГ, як організаційно-правове оформлення відносин з інвесторами даної галузі. У процесі переказу сфери ЖКГ на ринкові принципи функціонування розвиток інвестування як одного з методів реалізації фінансового механізму набуває першочергового значення поряд з такими методами, як самофінансування, ціноутворення, планування, стимулювання, регулювання.

Необхідна підтримка держави в широкомасштабній підготовці кваліфікованих кадрів для даної галузі, створення сприятливих умов для працівників сфери ЖКГ.

Також не можна залишити без уваги проблему, пов'язану з тарифним регулюванням. Більш простим і зрозумілим рішенням даної проблеми було б твердження органами місцевого самоврядування не тарифу, а вартості видів робіт з утримання та ремонту, що зняло б значне навантаження як з підприємств сфери ЖКГ, так і з населення.

Іншим можливим елементом підтримки комунальних підприємств та стимулювання приходу приватного бізнесу могло б стати надання податкових пільг. Для отримання пільги недостатньо відповідати

Таблиця 1

Переваги впровадження єдиного розрахунково-касового центру в сфері ЖКГ

Суб'єкт сфери ЖКГ	Переваги впровадження ЄРКЦ
Споживачі житлово-комунальних послуг (населення)	<ul style="list-style-type: none"> - економія часу при оформленні оплати за рахунок спрощення платіжних документів, скорочення їх кількості; - наочність діючих тарифів і систем розрахунків; - можливість оплати всіх видів комунальних послуг за єдиним документом в будь-якому районі міста; - можливість реєстрації пільг в одному місці; - своєчасність проведення перерахунків у разі зміни тарифів, недопоставки послуг або зміни законодавства; - гарантованість швидкого отримання архівних відомостей по особовому рахунку
Підприємства – постачальники житлово-комунальних послуг	<ul style="list-style-type: none"> - зростання збирання платежів (поповнення оборотних коштів); - зниження собівартості абонентського обслуговування, збору та обробки платежів; - щоденні надходження грошових коштів; - прозорість проходження платежів; - оперативне проведення розрахунків при зміні законодавчої бази або тарифів; - скорочення документообігу на паперових носіях; - автоматизація звітності, оперативність її подання; - зберігання повної історії нарахувань і оплат ЖКГ; - отримання принципово нових можливостей для роботи з боржниками. Зниження дебіторської заборгованості
Органи місцевого самоврядування	<ul style="list-style-type: none"> - оптимізація системи управління фінансовими потоками в рамках міста (району) та досягнення їх прозорості; - наявність оперативної інформації про розрахунки з постачальниками і рівні зборів з населення; - прийняття коректних управлінських рішень на основі аналітичних звітів єдиної бази даних; - можливість створення ефективної системи адресної соціальної допомоги (пільги, субсидії).

одному спеціальному критерієм, а потрібно дотримуватися цілу систему умов, зокрема:

- чітко і конкретно сформульовані умови пільгування;
- обмежене і критеріально вивірене коло платників податків, підпадають під пільговий режим оподаткування;
- оптимальний термін надання пільг;
- моніторинг їх результативності та впливу на економіку [3, с. 233].

Проаналізуємо ще один напрямок фінансування комунальних підприємств. Заявлені заходи в рамках реалізації стратегії інноваційного розвитку ЖКГ вимагають значного обсягу фінансових ресурсів. Визначальним фактором, який гальмує інноваційну перебудову житлово-комунальних підприємств, є відсутність можливості отримувати необхідний обсяг фінансових ресурсів в потрібне для цього час. Проблема пошуку і реалізації фінансових ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності, носить історично перманентний характер, багато в чому обумовлений самою природою інновацій.

Інноваційна діяльність житлово-комунальних підприємств наштовхується на серйозні перешкоди у вигляді труднощів з інвестуванням, особливо інвестуванням нового продукту (технології), оскільки новизна і високий ризик втрати вкладених коштів не сприяють залученню інвесторів в традиційно низькорентабельну галузь. діюча система фінансування не тільки гальмує розвиток підприємств ЖКГ, але і не сприяє підтримці їх працездатності.

Як зазначено в програмних документах реформування і розвитку житлово-комунального господарства [4, с. 55]: «Недолік власних і бюджетних фінансових ресурсів, їх неефективне розміщення, відсутність дієвого механізму залучення позабюджетних коштів не сприяють вирішенню завдань технічного переоснащення житлово-комунальних підприємств та розвитку комунальної інфраструктури. Чи не налагоджено ефективну співпрацю з приватними інвесторами, міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями, не створений сприятливий інвестиційний клімат».

Проведені автором статті дослідження в роботі [5, с. 92-99] свідчать про необхідність розробки принципово нового механізму фінансової підтримки інноваційної діяльності ЖКГ.

Світовий досвід показує, що одним з найбільш ефективних способів фінансової підтримки інноваційної діяльності є створення ринку венчурного фінансування (ВФ) [6, с. 77]. Сучасна економічна наука розглядає венчурне фінансування як виділення коштів на реалізацію науково-технічних проектів в приватному бізнесі без яких-небудь гарантій на успіх.

Зіставлення ознак венчурного фінансування і фінансування інноваційної діяльності підприємств ЖКГ дозволяє зробити висновок, що інвестування інноваційних проектів ЖКГ України має всі ознаки ризикового фінансування. Ці обставини послужили підставою розглядати венчурне фінансування в як

перспективний напрям у вдосконаленні системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств житлово-комунального господарства.

Під венчурним фінансуванням діяльності підприємств ЖКГ розуміються інвестиції приватного акціонерного капіталу, здійснювані з великою ймовірністю ризику, а в разі успіху приносять своєму власникові прибуток, що перевищує прибуток від інших інвестиційних проектів.

Проведений аналіз потенційних венчурних інвесторів – споживачів комунальних послуг – дозволяє зробити висновок, що одним з перспективних джерел венчурного фінансування інноваційної діяльності комунальних підприємств є кошти фізичних осіб – споживачів комунальних послуг, а одним з найнадійніших інвесторів – населення. З одного боку, споживачі комунальних послуг є суб'єктами ринку, зацікавленими в оновленні параметрів якості цих послуг, з іншої – така зацікавленість підкріплена їх платоспроможним потенціалом.

Мотивація інвестиційної активності споживачів забезпечується гарантією підвищення якості послуг до рівня сучасних стандартів за рахунок впровадження інноваційних проектів, а також гарантією повернення вкладених коштів і економічних вигод у вигляді дивідендів на вкладений капітал.

Фінансові ресурси комунальних підприємств на стадії реалізації інвестиційного проекту формуються за рахунок двох джерел. Перший джерело – оплата споживачів за спожиті комунальні послуги. Другий – суми, інвестовані споживачами в розвиток підприємства ЖКГ з метою поновлення якості послуг. Споживачі комунальних послуг, в свою чергу, внаслідок реалізації інвестиційного проекту отримують можливість збільшення суми заощаджень за рахунок дивідендів, а також впливу на параметри якості послуг.

Висновки. Таким чином, реалізація механізму мотивації суб'єктів венчурного фінансування, заснованого на пошуку взаємовигідного значення результативності інновації на заключній стадії венчурного циклу, дозволяє забезпечити створення умов для мотивації споживачів ЖКГ до участі у венчурних інноваційних проектах на початковій стадії венчурного циклу.

Результатами реалізації механізму ВФ є: активізація інноваційної діяльності підприємств ЖКГ, розвиток індустрії інноваційних технологій з виробництва ЖКГ, виробництво житлово-комунальних послуг заявленого споживачами якості, отримання споживачами – венчурними інвесторами дивідендів від надприбутків. умовами реалізації механізму ВФ є мотивація інвестиційної активності споживачів ЖКГ і державні гарантії повернення споживачам ЖКГ інвестованих в якість венчурного капіталу фінансових коштів.

Тільки послідовні, скоординовані в економічному і соціально-політичному плані дії держави, муніципальних утворень і приватних операторів здатні створити передумови для прискореної модернізації комунальної інфраструктури.

Література:

1. Державна служба статистики в Україні / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Забаштанський М.М. Джерела формування фінансових ресурсів підприємств комунального господарства / М.М. Забаштанський // Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 6. – С. 25-29.
3. Козинець Г. Удосконалення фінансування підприємств комунальної форми власності / Г. Козинець, С. Попова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kntu.kg.ua.
4. Нагорна О.В. Стратегія фінансового забезпечення підприємств комунального господарства: сутність та особливості / О.В. Нагорна // “Ефективна економіка” Електронне наукове фахове видання. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Толуб’як В. Підвищення ефективності підприємств комунальної власності у завданнях наповнення бюджетів місцевого самоврядування / В. Толуб’як // Вісник НАДУ при Президентові України. – 2019. – № 1. – С. 257-264.
6. Шевченко О.В. Формування комунальної власності як джерела економічної самодостатності територіальних громад / О.В. Шевченко // Аналітичні записки щодо проблем та подій суспільного розвитку, НІСД. – 2019. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

УДК 339: 338. 24: 332. 14(477)

**ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН,
ЩОДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

**APPLICATION OF FOREIGN COUNTRIES EXPERIENCE ON STRATEGIC
MANAGEMENT OF ECONOMIC PROCESSES IN UKRAINE REGIONS**

Маліновська О.Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Malinowska O.Ya.

*candidate of economic sciences, associate professor
Lviv National University named after Ivan Franko*

Терентій Х.М.

*магістрант факультету управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Terentiy H.M.

*Master of Finance and Business Management
Lviv National University named after Ivan Franko*

У даній статті розглянуто досвід зарубіжних країн, щодо стратегічного планування та управління регіональним розвитком. Досліджено основні механізми, інструменти та інститути влади, які реалізують регіональну політику у таких країнах Європейського союзу, як Португалія, Ірландія, Греція, Польща, Фінляндія, Швеція, Франція, Німеччина, та несуть відповідальність за соціально-економічний стан відповідних регіонів. Проаналізовано агенції регіонального розвитку, які виступають головними центрами стратегічного управління регіонів та ефективно співпрацюють із органами державної влади. Досліджено державні інституції у США, Канаді та Японії, які мають повноваження у формуванні та реалізації регіональної політики. На підставі узагальнення зарубіжного досвіду розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення стратегічного управління економічними процесами в регіонах України. У статті наголошено на необхідності використання стратегічного управління, як інноваційного інструменту державної регіональної політики.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, економіка, стратегія, стратегічне планування, стратегічне управління, сталий розвиток, державне управління..

В данной статье рассмотрен опыт зарубежных стран, по стратегическому планированию и управлению региональным развитием. Исследованы основные механизмы, инструменты и институты власти, которые реализуют региональную политику в таких странах Европейского союза, как Португалия, Ирландия, Греция, Польша, Финляндия, Швеция, Франция, Германия и несут ответственность за социально-экономическое состояние соответствующих регионов. Проанализированы агентства регионального развития, которые выступают главными центрами стратегического управления регионов и эффективно сотрудничают с органами государственной власти. Исследовано государственные институты в США, Канаде и Японии, которые имеют полномочия в формировании и реализации региональной политики. На основании обобщения зарубежного опыта разработаны практические рекомендации по совершенствованию стратегического управления экономическими процессами в регионах Украины. В статье отмечена необходимость использования стратегического управления, как инновационного инструмента государственной региональной политики.

Ключевые слова: регион, региональная политика, экономика, стратегия, стратегическое планирование, стратегическое управление, устойчивое развитие, государственное управление.

The article is devoted to the research of the entity of concept of creating shared value as a new managerial practice of improving the financial business efficiency and ensuring the effective cooperation between the authorities and business. The experience of leading the international companies in the field of creating public values and the role of authorities in this field are considered. The recommendations to the Ukrainian companies for choosing a business strategy were given. The directions of cooperation between business and public authorities in Ukraine and abroad were investigated. The ways of introduction and development of the GR-communication institute for effective communication between business structures and public authorities while creating shared value were presented.

Keywords: shared value, business, society, social problem, values of the society, business strategy, public authorities, business center, levels of creating shared value, communicative interaction.

Постановка проблеми. Стратегічне управління економікою, є основою для стабільного розвитку і досягнення стійкості економічної системи. Вже понад два десятиліття цей напрям є загальноновизнаним, щодо розвитку економічної науки в розвинутих країнах.

Стан сучасного розвитку регіонів України характеризується значними диспропорціями у розвитку територій, де економічна активність концентрується на рівні великих міст, існуванням неефективної системи державного управління регіональним розвитком. Основною причиною цього стану є недосконалість системи місцевої влади, зволікання з реалізацією дієвої адміністративно-територіальної реформи, використання застарілих механізмів взаємовідносин центру з регіонами та регіонів країни між собою. Тому, наразі, виникає необхідність сформулювати нову за якістю регіональну політику, яка буде відповідати основним потребам розвитку регіонів та територіальних громад й базуватиметься на найкращих вітчизняних та зарубіжних наукових практиках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми формування регіональної політики досліджували такі вітчизняні дослідники, як: І. Дегтярьова, В. Куйбіда, Я. Базилюк, В. Богущкий, В. Вакулєнко, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Данилишин, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, В. Коломийчук, О. Лапко, Я. Жовнірчик, Л. Мусіна, О. Іванченко, П. Саблук, Ю. Шаров та ін.

Методологічні підходи стратегічного управління економікою в регіонах висвітлені у працях зарубіжних науковців, таких як, Дж.М. Брайсон, К. Боумен, К. Ендрюс, Б. Крозбі, А. Стрикленд, Дж. Стюарт, А. Чандлера. А. Томпсон, Г. Хамел, К. Хофер, А. Хекс.

Метою дослідження є аналіз досвіду розвинутих зарубіжних країн, щодо розробки стратегій економічного розвитку регіонів, механізмів та інститутів влади які здійснюють стратегічне управління еконо-

мічними процесами в регіонах України, задля вдосконалення цього напрямку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Проблема регіонального розподілу та розвитку регіонів постійно перебуває у центрі уваги дослідників інших держав: США, Канади, Японії та більшості країн Європи. Тому в межах Європейського економічного співтовариства було створене загальне для всіх країн визначення поняття регіону. Основною ознакою, згідно якої ту чи іншу територію можна визначити як відносно самостійну одиницю, виступає її соціально-економічна єдність, тобто економічні процеси, які протікають на ній, повинні відображати певні закономірності суспільного відтворення, які формуються під впливом взаємопов'язаних соціальних, економічних та природних факторів. Такий сенс узагальнює наступне визначення регіону: «Під регіоном слід розуміти територіально-спеціалізовану частину народного господарства країни, що характеризується єдністю і цілісністю відтворювального процесу» [7, с. 321]. Також ці положення відображені у «Заяві Бордо» («Конвенція про проблеми регіоналізації»), та в спільній «Хартії регіоналізму».

Європейський парламент запропонував наступне визначення: «регіон – це територіальна цілісність, яка розглядається з географічної точки зору, або чітко окреслена територіальна організація, де населення має специфічну ідентичність, яка направлена на стимулювання та розвиток культурної, економічної та соціальної сфери» [12, с. 195].

Практика європейських країн свідчить, що регіони можуть справляти величезний вплив на соціально-економічний розвиток держави і підвищувати ефективність системи державного управління загалом. Місцеві органи влади в економічно розвинутих країнах ЄС, які несуть відповідальність за соціально-економічне становище відповідної адміністративно-територіальної одиниці, здійснюють

активну економічну політику, часто шукають та залучають інвесторів. Тобто, місцеві органи влади добре знають можливості та фінансові потреби регіону, та розподіляють бюджетні кошти у ті напрями, де це необхідніше.

У країнах Європейського Союзу в процесі перерозподілу доходів та зобов'язань між державним та місцевими бюджетами, приймає участь Європейська Комісія, деякі повноваження здійснює Директорат з регіональної політики.

У так званих «інтегрованих» країнах, Португалії, Ірландії та Греції, існує консолідований підхід в регіональній політиці. У Греції Міністерство національної економіки здійснює практично всю діяльність з регіональної політики. У цій країні були спроби передачі незначних повноважень на територіальний рівень, але проблема постала в тому, що на місцях був відсутній необхідний досвід. В Ірландії регіональну політику проводять державні відомства, які підзвітні Міністру підприємництва та зайнятості [3, с. 11]. У Португалії всю відповідальність за ведення регіональної політики покладено на Генеральний директорат із регіонального розвитку Міністерства планування і регіонального розвитку. Тобто Португалія цим характеризується як централізована унітарна держава.

Регіональне управління Німеччини здійснюється дещо по-іншому. В цій країні відповідальність за проведення регіональної політики покладено на регіони. Спрямуванням федерального уряду в галузі регіональної політики вважають встановлення партнерських відносин із регіонами в рамках Спільної оперативної групи.

У Фінляндії за управління регіональною політикою відповідає Міністерство внутрішніх справ. Регіони Фінляндії ухвалюють окремі рішення, а основні рішення приймаються централізовано, тому відповідальність за проведення регіональної політики покладено на різні центральні міністерства.

У Швеції сформована система, в якій регіональна адміністрація здійснює загальнонаціональні директиви. У Міністерстві промисловості і торгівлі створено підрозділи, до повноважень яких входить стратегічне управління регіональною політикою щодо слабозрозумітих районів та встановлення зв'язку з Європейською Комісією. Розробляють стратегії розвитку регіонів Адміністративні ради графств, які отримують фінансування з бюджету для здійснення своїх повноважень.

Державна система стратегічного управління у Франції полягає у періодичному виробленні погоджених підходів до визначення і рішення актуальних господарських і соціальних задач. Тобто, першочергова розробка і постійне уточнення національної стратегії розвитку та збереження регіонального планування. Перший напрямок формується в основному Генеральним комісаріатом планування та Радою з економічного аналізу при прем'єр-міністрі країни. Другий – Міжвідомчим комітетом з облаштування національної території. Генеральний комісаріат у 2000 р. представив проект національної стратегії

соціально-економічного розвитку Франції до 2010-2020 рр. [6, с. 142].

У Польщі формування концепції регіонального розвитку співпало із адміністративною реформою, ключовими ідеями якої були: децентралізація влади, делегування ширших повноважень регіональним органам влади згідно принципу субсидіарності, на якому базується регіональна політика в ЄС. На даний час, у Польщі кожен із регіонів має власну стратегію розвитку, водночас питання обов'язковості стратегічного планування не закріплено законодавством. Методологія стратегічного планування існує у вигляді рекомендацій Офісу державної служби і не є обов'язковою для використання. Зазвичай, стратегічний план розробляється на 5-10 років і містить не більше 60 сторінок.

Основою системи стратегічного управління регіональним розвитком Польщі виступає національна концепція, яка є актом особливого роду та не має статусу обов'язкового правового акта. Ця концепція включає функції, цілі та тенденції в напрямку збалансованого розвитку країни [10, с. 261]. Принцип сталого розвитку слугує основою національної концепції, що сприяє активному і свідомому формуванню процесу поступової ліквідації існуючих диспропорцій, а також інтеграції пріоритетних стратегічних цілей європейської та глобальної тенденції розвитку.

Інституційне забезпечення у Польщі здійснюють Агенції регіонального розвитку, які сформувались давніше в умовах масового банкрутства підприємств. Агенціям регіонального розвитку надавались території збанкрутих підприємств для залучення інвесторів. Фінансувались вони державою та різноманітними програмами ЄС. Наразі, Агенції регіонального розвитку є користувачами Структурних Фондів, які вирішують різноманітні питання регіонального розвитку Польщі [9, с. 73].

В зарубіжних країнах велика увага приділяється вдосконаленню стратегічних засобів впливу місцевих органів влади на економічний розвиток. Цікавим і повчальним у цій галузі є досвід Сполучених Штатів Америки. Починаючи з 1969 р. у США використовується система стратегічного планування регіонального розвитку «Планування – Програмування – Бюджет». У цій країні існує чіткий взаємозв'язок бюджетних видатків з необхідністю досягнення довгострокових (15-20 років) стратегічних цілей (стадія «Планування»), які конкретизуються у вигляді кількісних показників (стадія «Програмування»), далі проводиться розрахунок і обґрунтування розміру фінансування потреб програми (стадія «Бюджет»). Також можливе періодичне корегування програмних показників при істотних змінах зовнішніх умов [5, с. 23].

Стратегічний план в США повинен охоплювати період не менше 5 років, та повинен актуалізуватися і переглядатися щонайменше кожні 3 роки. Державні установи США щороку повинні подавати план діяльності, щодо виконання стратегії. Тобто, стратегічне управління здійснюється прозоро та відкрито. Варто відмітити, що відомства обов'язково повинні публікувати звіти з підсумками реалізації їх річних

і п'ятирічних програм в мережі Інтернет. Ціллю даних звітів є обґрунтування зроблених витрат, але головне, це загальна оцінка ефективності діяльності установи, яка показується в рівні досягнення запланованих цілей.

У США партнерство влади і громадянського суспільства у вирішенні стратегічних завдань розвитку, дуже розвинуто. На практиці це відбувається через створення постійно діючих структур. Робота цих органів перетворює стратегію з робочого документа адміністрації в документ суспільної злагоди. У регіонах США практично всі органи виконавчої влади мають спеціальні комісії або агентства з економічного розвитку. Вони відповідають за підготовку цільових програм, задля підвищення якості життя в регіонах, та посилення конкурентних позицій територіальних одиниць. Принципом діяльності комісій і агентств є концентрація висококваліфікованих кадрів. Тому університети та дослідницькі центри залучаються до методичної процесу стратегічного планування [11, с. 133].

Варто зазначити що, у США поширені корпорації соціально-економічного розвитку, які створюються на принципах приватнодержавного партнерства та особливо ефективні в стимулюванні ділового розвитку в зонах з більшістю найбіднішого населення. Головними цілями їх є: розробка і реалізація різних соціальних та економічних проектів, їх фінансування, створення нових робочих місць тощо. Зазвичай, ініціаторами створення таких корпорацій є представники місцевої влади, а федеральна влада схвалює проект і вносить до 50% від загальної вартості проекту у вигляді гранту. Водночас, важливим завданням корпорацій є залучення приватного капіталу і ресурсів благодійних фондів.

Японія, на даний час, виступає потужним економічним центром та генератором нових соціально-економічних ідей. Стратегічне управління в Японії полягає в узагальненні середньострокових і довгострокових політичних заходів і не є регламентуючим та імперативним. Це – стимулювальне й індикативне управління, яке спирається на принципи ринкової економіки [8, с. 337]. Японія постійно розвивалась шляхом складання і реалізації п'ятирічних планів.

В Японії діють Економічна консультативна рада та Консультативна рада планування комплексного розвитку території при Кабінеті Міністрів, якими керує прем'єр-міністр. Головним робочим органом у державному апараті Японії, що формує державну регіональну політику, програми та плани соціально-економічного розвитку є Управління економічного планування.

Основними напрямками уряду Японії щодо складання стратегій є такі:

- визначення можливостей для реалізації конкретних цілей розвитку соціально-економічної сфери;
- встановлення основних напрямків управління економікою протягом середньо і довгострокового періоду, визначення цільових заходів і засобів їхнього здійснення;
- окреслення напрямків діяльності підприємств і виявлення перспектив розвитку сектора домогосподарств [4, с. 148].

Система стратегічного управління регіональним розвитком, як і в розвинених країнах, більше орієнтована на підвищення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіоні. Японія з 2010 р. використовує всі наявні ефективні інструменти, що ґрунтуються на співпраці між різними рівнями державної влади та органами місцевого самоврядування. Використовується програмний підхід в стратегічному плануванні, орієнтований на залучення інвестицій в проблемні регіони країни. Також досить ефективно використовується підхід стимулювання державноприватного партнерства як інструменту стратегічного планування регіонального розвитку для управління існуючою інфраструктурою і з метою забезпечення розбудови нових об'єктів в регіонах.

Канада – одна з перших країн, що приступила до реалізації плану дій, що забезпечують стійкий розвиток на загальнонаціональній основі. У 2008 р. був прийнятий закон «Про сталий розвиток», що зобов'язував уряд прийняти федеральну Стратегію сталого розвитку Канади, яка зробить екологічну політику прозорою та підзвітною для Парламенту. Прийнята у 2010 р. федеральна Стратегія сталого розвитку Канади приділяла значну увагу екологічним пріоритетам порівняно з соціально-економічними [2, с. 73]. Впровадження положень та пріоритетів розвитку, що містяться в федеральній стратегії сталого розвитку Канади на регіональному рівні, визнано невід'ємною частиною державної регіональної політики. При цьому регіональна економіка у Канаді розглядається у стратегічних документах як саморегульована система, яка здатна вирівнювати надмірні диспропорції соціально-економічного розвитку і позитивно вирішувати внутрішні проблеми.

Система стратегічного управління в Канаді включає в себе взаємопов'язану систему документів, які відображають різні рівні публічного управління:

- федеральну стратегію сталого розвитку, що описує перспективи у розвитку держави;
- стратегії сталого розвитку регіонів, створені на основі національної стратегії;
- стратегії сталого розвитку міст;
- стратегії розвитку окремих галузей економіки [4, с. 63].

Так як і в США, в Канаді стратегічне планування регіонального розвитку відбувається шляхом ефективного діалогу між державним та приватним сектором шляхом налагодження реалізації державноприватного партнерства [1, с. 192]. Для приватного сектора економіки Канади сталий розвиток є невід'ємною частиною їх бізнес-стратегії. У процесі вироблення та реалізації стратегічного планування регіонального розвитку в Канаді беруть участь Парламент, влада всіх рівнів, міністерства, Конференційна Рада Канади, Канадське агентство міжнародного розвитку, агенції та корпорації розвитку у кожному з регіонів.

В цілому стратегічне управління регіональним розвитком в Канаді – це інтегрована, взаємопов'язана система дій влади усіх рівнів щодо забезпечення сталого розвитку, прозорої звітності всіх витрат

держави, а також ефективної оцінки, моніторингу та вчасного коригування цілей з метою інформування населення про рівень досягнутого прогресу з метою забезпечення гідного рівня життя людей.

Висновки. В Україні проблема перерозподілу доходів і зобов'язань між державним та місцевими бюджетами потребує вирішення. Місцеві органи влади мають надмірні фінансові зобов'язання, та невелике фінансове забезпечення для їх реалізації, це є одним із напрямів впровадження досвіду зарубіжних моделей. Щоб досягти ефективного розвитку економіки певного регіону потрібна фінансова підтримка не тільки державних органів, що займаються регіональною політикою, а й допомога широкого спектра осіб та організацій, зацікавлених у такому розвитку.

Використовуючи набутий досвід США необхідно встановити ефективний діалог між державою, бізнесом та громадою шляхом налагодження реалізації державно-приватного партнерства у вирішенні стратегічних завдань розвитку та сформувати процес створення міжкомунальних об'єднань, які би перебрали на себе практично всі питання державного фінансування на місцевому рівні.

Доцільно в Україні застосувати Швейцарську систему стратегічного управління регіональною політикою, а саме де створені окремі підрозділи міністерства, здійснюватимуть стратегічне управління регіональною політикою щодо слабозрозвинених районів та будуть встановлювати зв'язок з вищим керівництвом. Як приклад Україна може запозичити у Франції принцип першочергової розробки і постійного уточнення національної стратегії розвитку.

Спираючись на досвід Польщі, в Україні необхідно на базі збанкрутілих підприємств впровадити агенції регіонального розвитку, які виступатимуть головними центрами стратегічного управління регіонів. Також необхідно запозичити принцип сталого розвитку, який слугуватиме основою національної концепції.

А також не буде зайвим в Україні забезпечити координацію стратегічних документів усіх рівнів та запровадити систему відкритості, прозорості та гласності, як основної складової даного процесу. Взаємозв'язок науки і державного управління щодо стратегічного планування та професіоналізація даного процесу може стати ефективним фактором для сталого розвитку регіонів.

Література:

1. Бубенко П.Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: монографія / П.Т. Бубенко. – Х.: Вид-во НТУ «ХП», 2017. – 316 с.
2. Денисов Ю.Д., Савельєв Л.А., Шевчук Л.Т. Регіональний дискурс: Сутність, еволюція, сучасні уявлення, перспективи розвитку // Регіональна економіка. – 2014. – М1. – 353 с.
3. Європейські принципи державного управління; пер. з англ. О.Ю. Куленкової. – К.: Вид-во УАДУ, 2016. – 52 с.
4. Карпець С.Л. Світовий досвід управління регіональним розвитком / С.Л. Карпець // Вісник ЖДТУ. – 2018. – № 2 – 258 с.
5. Кондіус, І.С. Еволюція стратегічного планування в країнах Америки / І.С. Кондіус // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. Збірник наукових праць. – Луцьк: ЛНТУ, 2015. – 211 с.
6. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – Київ: Знання, 2014. – 483 с.
7. Лендьял М. Інституційний механізм реалізації регіональної політики в країнах Центрально-Східної Європи / М. Лендьял // Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України. – К.: Логос, 2016. – 453 с.
8. Мазур А.Г. Управління в регіональних економічних системах: теорія, методологія, практика / А.Г. Мазур. – Вінниця: ТОВ «Консоль», 2016. – 408 с.
9. Маркетинговий менеджмент конкурентоспроможності підприємства: стратегічний підхід та системні рішення: монографія / [О.В. Кендюхов та ін.]; за заг. ред. О.В. Кендюхова; Донець. нац. техн. ун-т, Каф. стратег. упр. екон. розвитком. – Донецьк: Схід. вид. дім, 2014. – 387 с.
10. Макроструктурна політика та ринкова трансформація: досвід Польщі та України / За ред. Я. Кліха. – К.: Заповіт, 2015. – 358 с.
11. Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики: [аналіт. доповідь] / С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір – К.: НІСД, 2017. – 262 с.
12. Фадєєв О.В. Особливості реалізації регіональної політики в Україні / О.В. Фадєєв // Механізм регулювання економіки. – 2017. – № 4. – 205 с.

УДК 519.86+005.5-047.44

ОГЛЯД МАТЕМАТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗСП ТА РОЛЬ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

OVERVIEW OF MATHEMATICAL PROVISION OF BALANCED SCORECARD AND THE ROLE OF UNCERTAINTY FOR THE EVALUATION OF ENTERPRISE ACTIVITIES

Мартінова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри вищої математики та економіко-математичних методів
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця

Martynova O.V.

Ph.D. in economics
Department of Higher Mathematics, Economic and Mathematical Methods,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

В сучасних умовах управлінські рішення щодо розвитку підприємства повинні бути обґрунтованими і базуватися на точних розрахунках, глибокому і всебічному аналізі його діяльності. При оцінці динаміки розвитку підприємства пропонується використовувати збалансовану систему показників як перспективну концепцію, що дозволяє комплексно оцінити діяльність підприємства. У статті розглянуто математичне забезпечення ССП, завдання та результати використання різних економіко-математичних методів. У статті обґрунтована необхідність врахування невизначеності при прийнятті управлінських рішень. Узагальнено поняття «невизначеності» з точки зору вчених математиків і економістів, виділено різні її види та проаналізовано методи її усунення. Надалі планується розглянути математичні методи ССП з урахуванням невизначеності.

Ключові слова: оцінка діяльності підприємства, ЗСП, математичні методи, моделювання, невизначеність.

В современных условиях управленческие решения по развитию предприятия должны быть обоснованными и базироваться на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе его деятельности. При оценке динамики развития предприятия предлагается использовать сбалансированную систему показателей как перспективную концепцию, позволяющую комплексно оценить деятельность предприятия. В статье рассмотрено математическое обеспечение ССП, задачи и результаты использования различных экономико-математических методов. В статье обоснована необходимость учета неопределенности при принятии управленческих решений. Обобщено понятие «неопределенности» с точки зрения ученых математиков и экономистов, выделено различные ее виды и проанализированы методы ее устранения. В дальнейшем планируется рассмотреть математические методы ССП с учетом неопределенности.

Ключевые слова: оценка деятельности предприятия, ССП, математические методы, моделирование, неопределенность.

In modern conditions, management decisions on the development of the enterprise should be justified and based on accurate calculations, in-depth and comprehensive analysis of its activities. When assessing the dynamics of the development of the enterprise, it is proposed to use a balanced scorecard as a promising concept that allows a comprehensive assessment of the enterprise. The article discusses the mathematical support of Balanced Scorecard, problems and results of using various economic and mathematical methods. The article substantiates the need to take into account uncertainty when making management decisions. The concept of “uncertainty” is generalized from the point of view of scientific mathematicians and economists, its various types are identified and methods for its elimination are analyzed. It is planned to consider the mathematical methods of Balanced Scorecard taking into account uncertainty.

Keywords: estimation of the activity of the enterprise, balanced scorecard, mathematical methods, modeling, uncertainty.

Постановка проблеми. В сучасних умовах формування ринкових відносин управлінські рішення мають бути науково обґрунтованими, базуватися на точних розрахунках, глибокому і всебічному аналізі діяльності підприємства. Отже, прийняттю рішення повинні передувати оцінювання ефективності розвитку керованої економічної системи, дослідження причинно-наслідкових зв'язків зміни та розвитку економічних явищ і процесів, побудови інформа-

ційної моделі економічної системи та використання наукової методики досліджень. Важливим напрямом удосконалення економічного аналізу та оцінки діяльності підприємства є застосування під час їх проведення економіко-математичних методів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економіко-математичні методи та моделі оцінки діяльності підприємства на основі впровадження системи збалансованих показників були досліджені та

поглиблені багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, такими як: Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П., Нили Энди, Ольве Нильс-Горан, В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець [6; 9; 11; 12], А.А. Пилипенко та інші. А питання невизначеності в ухваленні управлінських рішень розглядалися такими вченими, як В.В. Вітлінський [2; 3], С.А. Орловський [10], В.М. Приймак [13], Б.Г. Літвак [8]. Але постійна зміна умов функціонування підприємств вимагає додаткових розробок та вивчення цих проблем.

Мета дослідження. Огляд математичного забезпечення збалансованої системи показників, а також уточнення невизначеності для оцінки діяльності підприємства. Узагальнення застосування економіко-математичних методів у процесі аналізу та оцінки діяльності підприємства з метою скорочення терміну їх проведення, зміцнення наближених чи спрощених розрахунків точними обчисленнями, а також для розв'язання нових багатовимірних задач, які практично не можна виконати традиційними методами.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічні системи, як об'єкт моделювання, відрізняє наявність складних елементів, складність структури, складні відносини між суб'єктом і об'єктом дослідження, розмірність, цілеспрямованість, самоорганізація, нелінійність зв'язків, динамічна складність, стохастичність, труднощі спостережень і вимірів економічних показників, різні види вхідної інформації, труднощі перевірки правильності моделей. Тому комплексна та всеохоплююча оцінка діяльності підприємства можлива тільки за умов поєднання економічного підходу та математичних методів.

Збалансована система показників є перспективною концепцією, яка дає змогу всебічно оцінити діяльність підприємства [6]. Існують спеціальні математичні методи, які дозволяють визначити фактори та скоротити багатовимірність в системі показників завдяки встановленню причинно-наслідкового взаємозв'язку

між показниками, наборами показників та статистичній оцінці значущості отриманих результатів. Також існують оптимізаційні методи, які дозволяють ефективно й у короткий термін скласти відповідні плани й тим самим дають можливість своєчасно оцінити діяльність підприємства та прийняти управлінське рішення. Методи нечіткої логіки надають широкі можливості для оцінки діяльності підприємства. Вони дають змогу враховувати невизначеності не тільки статистичної, але й лінгвістичної природи, а нечіткий опис дозволяє обробляти дані, отримані за короткі проміжки часу. В таблиці 1 розглянуто методи, які становлять математичне забезпечення впровадження ЗСП.

Завдяки математичним методам, що використовує ЗСП для оцінки забезпечуються основні принципи оцінки діяльності: системності, узгодженості, варіантності, оптимальності, комплексності, адекватності, ефективності [9]. Саме використання різних математичних методів робить оцінку діяльності підприємства всеохоплюючою та точною, що важливо для прийняття управлінських рішень.

Оскільки управління діяльністю підприємства здійснюється на основі дії механізмів, які, своєю чергою, ґрунтуються на причинно-наслідкових взаємозв'язках, то для моделювання оцінки діяльності підприємства необхідно використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу, такі, як багатофакторний регресійний аналіз, факторний аналіз, канонічний аналіз. Узагальнено перелік практичних задач в економіці підприємства та проблем в управлінні діяльністю підприємства, які розв'язуються математичними методами багатовимірного статистичного аналізу (табл. 2).

Наведені завдання, які вирішують математичні методи та результати їх використання переконують у доцільності їх застосування в моделюванні оцінки діяльності підприємства з використанням збалансованої системи показників.

Таблиця 1

Результати використання економіко-математичних методів в оцінці діяльності підприємства

Економіко-математичні методи	Результати використання
Теоретико-логічний аналіз	Теоретичне формування системи показників, які доцільно включати до ЗСП
Факторний аналіз	Моделювання системи внутрішніх факторів діяльності підприємства, визначення зв'язків між базовими та латентними показниками
Методи експертних оцінок	Підбір показників до системи вимірювання та визначення причинно-наслідкових зв'язків
Описова статистика	Статистичний опис величин ознак та визначення збалансованості показників окремих складових
Багатовимірний регресійний аналіз	Визначення структури зв'язків показників у синтетичних факторах; оцінка впливу факторів на результативні показники діяльності підприємства
Кореляційний аналіз	Визначення щільності взаємозв'язку
Метод канонічних кореляцій	Визначення статистичної збалансованості складових ЗСП
Побудова узагальнюючого показника	Вимірювання величин узагальнюючих збалансованих ознак діяльності підприємства
Оптимізаційні методи	Кількісна оцінка ефективності діяльності підприємства та її оптимізація; розробка планів реалізації виробничих процесів та забезпечення оптимального використання ресурсів
Методи нечіткої логіки	Лінгвістичний опис складних процесів, встановлення нечіткі відношення між поняттями, прогнозування поведінки системи, формування множин альтернативних дій, формальний опис нечітких правил прийняття рішень

Таблиця 2

Завдання, які вирішують економіко-математичні методи в оцінці діяльності підприємства

Економіко-математичні методи	Завдання, що вирішуються завдяки використанню методів
Інструменти описової статистики (розвідувального аналізу)	<ul style="list-style-type: none"> - планування збирання даних для аналізу характеристик підприємства як об'єкта; - дослідження якості зібраних даних для аналізу; - перевірка статистичних гіпотез в аналізі характеристик підприємства, оцінка їх невизначеності; - наочне зображення наявних тенденцій до зміни характеристик підприємств, що посилює висновки, зроблені завдяки аналізу результатів аналітичних обчислень; - виявлення закономірностей, тенденцій у змінах значень показників, що характеризують підприємство, зокрема розвитку в цілому; - перевірка гіпотези існування типів підприємств за окремими ознаками; - сучасна підтримка ухвалення рішень в управлінні (перший рівень, що передбачає використання інструментів описової статистики елементарних ознак об'єкта).
Кластерний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - визначення типів підприємств за критерієм встановленої множини їхніх кількісних характеристик, типів розвитку підприємств у регіоні та країні за встановленим комплексним критерієм; - визначення груп однорідних, типових підприємств у сукупності за заданими характеристиками, які описують еталонний стан підприємства і об'єднуються за значеннями показників економіки згідно із заданими нормативами чи еталонами в регіоні та у країні відповідно до їхнього рівня розвитку; - визначення характеристик складних явищ, процесів в економіці підприємств, у регіоні та країні.
Факторний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - визначення внутрішніх неявних складних факторів розвитку підприємства, внутрішніх неявних складних факторів розвитку підприємств у регіоні, внутрішніх неявних складних факторів розвитку об'єктів і суб'єктів економіки у країні; - діагностувати ступінь інформативності показників, що визначають фактори розвитку підприємств та оцінити ступінь інформативності системи основних показників діяльності підприємств; - науково обґрунтувати виявлені фактори розвитку підприємств; - визначити типи розвитку підприємств за критерієм системи факторів, що формують цей розвиток; - визначити та оцінити ієрархічну структуру факторів, що обумовлюють розвиток підприємств, регіону, країни; - провести комплексний економічний аналіз з урахуванням різних рівнів управління.
Багатофакторний регресійний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - визначення причино-наслідкових взаємозв'язків між факторами, що впливають на результат функціонування підприємства, виражений одним показником; виявлення основних факторів, що впливають на результати діяльності підприємства (вони є керівними параметрами результатів діяльності); - визначення ключових факторів, що дієво впливають на результати діяльності підприємства; визначення впливу окремих факторів у разі закріплення решти на середньому рівні на результати діяльності; - прогнозування різних ситуацій у діяльності підприємств та їхніх наслідків у результатах; - прогнозувати різні зміни результатів діяльності підприємств, виходячи з наявного стану функціонування та зі зміни основних факторів діяльності.
Канонічний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - визначити внутрішні неявні складні фактори розвитку підприємства в аспекті «витрати – результати» або «причина – наслідок» та внутрішні неявні складні фактори економічного розвитку підприємств у регіоні, внутрішні неявні складні економічні фактори розвитку об'єктів і суб'єктів економіки в країні; - діагностувати ступінь інформативності показників, що виражають економічні фактори розвитку підприємств, і оцінити ступінь інформативності підсистем основних показників економічної діяльності підприємств; визначити типи економічного розвитку підприємств за критерієм ієрархічної системи факторів, що формують цей розвиток; - провести комплексний економічний аналіз з урахуванням різних рівнів управління.
Розроблення інтегрального показника на основі побудови таксономічного показника розвитку або побудови показника якості	<ul style="list-style-type: none"> - розробити методикку визначення узагальнюючого показника функціонування, розвитку підприємства; дати порівняльну оцінку функціонування, розвитку підприємств у регіоні, країні та порівняльну оцінку функціонування, розвитку підприємства в динаміці, порівняльну оцінку функціонування, розвитку підприємства відносно його стратегії, порівняльну оцінку функціонування, розвитку підприємств у регіоні, країні відносно умов зовнішнього середовища (відносно програм розвитку), порівняльну оцінку функціонування, розвитку підприємства в динаміці відносно умов зовнішнього середовища (відносно програм розвитку); - розробити методичний підхід до комплексної оцінки функціонування, розвитку підприємства за допомогою ієрархічної системи показників і комплексного аналізу та управління функціонуванням і розвитком підприємства.

Завдяки роботам вітчизняних і закордонних вчених побудовано велику кількість математичних моделей для оцінки діяльності підприємства [4; 6; 10; 11]. Проте існуючі підходи не

дозволяють в повній мірі враховувати постійно змінюваний та різноманітний склад оцінювальних параметрів діяльності підприємства за умов мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища, що

призводять до невизначеності а також специфіку функціонування.

Необхідність врахування невизначеності в моделюванні економічних систем обумовлена такими об'єктивними факторами як: складність та неточність інформації; вимоги достовірної та якісної інформації. З точки зору математиків та економістів поняття «невизначеності» розуміється по-різному. В таблиці 3 представлено узагальнення цього поняття.

Коли використання класичних економіко-математичних методів для проведення економічного аналізу та оцінки діяльності застосовувати не достатньо, доцільно застосовувати теорію нечіткої логіки, які передбачають структурування проблеми, генерацію нових і тим самим частково заповнюють неповноту початкових даних. У зв'язку з цим велике практичне значення в оцінці мають економіко-математичні моделі з урахуванням невизначеності. Задачі ухва-

лення рішень розглядаються переважно як оптимізаційні. В цих задачах можна виділити такі основні види невизначеності даних [2; 3; 7; 8; 10]:

- стохастична невизначеність – відомі закони розподілу ймовірностей;
- інтервальна невизначеність – значення величин лежать у відомих інтервалах;
- нечітка невизначеність – дані у вигляді нечітких множин;
- параметрична невизначеність – значення залежать від деякого параметра;
- багатокритеріальна невизначеність виражається необхідністю багатокритеріальної оптимізації.

Дослідження задач першої групи спирається на апарат теорії ймовірностей і стохастичного програмування. Основою другого підходу являється поняття інтервальної геометрії та інтервального аналізу. Невизначеність третього виду обумовила

Таблиця 3

Узагальнення визначення поняття «невизначеність» з точки зору вчених економістів та математиків

№	«Невизначеність». Критерії, основні умови невизначеності.	Автор
1	Невизначеність – неможливість передбачити розвиток побій у майбутньому, а також мінливість умов зовнішньої та внутрішньої середовища.	Литвак Б.Г. [8, с. 258]
2	Неопределенность – неустранимое качество рыночной среды, связанное с тем, что на рыночные условия оказывают свое одновременное воздействие неизмеримое число факторов различной природы и направленности, не подлежащие совокупной оценке. Навіть якщо всі фактори були враховані в моделі, «неустранимая» невизначеність характеру реакції ринку на ті чи інші дії буде зберігатися.	Орловський С.А. [10]
3	Невизначеність – це такий стан знань про ситуацію чи проблему, коли один або декілька варіантів рішення мають низку можливих результатів, ймовірність яких або невідома, або не має змісту.	Приймак В.М. [13, с. 123]
4	- ненадежность исходной информации, получаемой от диспетчера в режиме принятия решения, неточность оценок, недоопределенность понятий и терминов, неуверенность диспетчеров в своих заключениях; - нечеткость (неоднозначность) естественного языка (лингвистическая неопределенность [65; 98]) и языка представления правил в системах экспертного типа; - процедура принятия решения базируется на неполной информации, т.е. нечетких посылках; - неопределенность проявляется при агрегации правил и моделей, исходящих от разных источников знаний или от диспетчеров различных уровней управления (эти правила и модели могут быть противоречивыми, избыточными и т.п.).	Алтунин А.Е., Семухин М.В. [1]
5	Невизначеність виявляється в неможливості визначення ймовірності настання різних станів зовнішнього середовища через їхню необмежену кількість і відсутність способів оцінки. Зниження невизначеності, необхідної для прийняття на практиці, забезпечується: - збором інформації, що зменшує невизначеність очікувань; - обробкою інформації методами аналізу, прогнозу й визначення причин форм і наслідків невизначеності; - розробка моделей, адекватних ситуаціям, що складаються, і отриманням у результаті моделювання значень цільових величин, функціональних залежностей станів об'єкту управління і навколишнього середовища.	Клейнер Я.С. [7, с. 22]
6	Невизначеність – відсутність надійної інформації про умови економічної діяльності та низький ступінь передбачуваності цих умов.	Економічна енциклопедія [5, с. 547]
7	НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ – недостаточность сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкая степень предсказуемости, предвидения этих условий. Неопределенность сопряжена с риском планирования, принятия решений, осуществления действий на всех уровнях экономической системы.	Воронкова А.Е. [4]
8	Невизначеність – це фундаментальна характеристика забезпеченості процесу прийняття рішень необхідною інформацією чи, у більш загальному трактуванні, знанням щодо проблемної ситуації. Прийняття рішень за умов невизначеності характеризується тим, що неможливо однозначно передбачити наслідки цих рішень. Джерелом невизначеності є всі стадії виробничого процесу – від купівлі і доставлення сировини, матеріалів, комплектуючих виробів до продажу продукції.	Вітлінський В.В. [3, с. 16] [2, с. 21, 25]

використання теорії нечітких множин. Четвертий підхід до врахування невизначеності досліджується засобами стійкості та параметричного аналізу. П'ятий тип невизначеності досліджується методами векторної оптимізації.

Висновки. Завдяки математичним методам, що використовує ЗСП для оцінки забезпечуються основні принципи оцінки діяльності, а також всеохоплюючий аналіз діяльності. Це дозволяють приймати дієві управлінські рішення щодо розвитку підприємства.

Аналіз факторів, як зовнішнього так і внутрішнього середовища, що обумовлюють невизначеність, під час оцінки діяльності підприємства визначає вибір методів, моделей та підходів, які дають змогу урахувати дані фактори, а також отримати об'єктивні результати. У зв'язку з тим, що вхідна та вихідна інформація під час моделювання ЗСП та прийняття управлінських рішень часто має невизначений характер пропонується нечіткий факторний аналіз та нечітку інтегральну оцінку.

Література:

1. Алтунин А.Е., Семухин М.В. Применение теории нечетких множеств и интервального анализа при расчете и оптимизации в системах газоснабжения. Тезисы докладов научно-технической конференции "Использование вычислительной техники в решении задач повышения эффективности производства", Краснодар. – 1985, С.43-44.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ. – 2003. – 408 с.
3. Вітлінський В.В. та ін. Економічний ризик: ігрові моделі. – К.: КНЕУ. – 2002. – 446 с.
4. Воронкова А.Є. Діагностика стану підприємства: Монографія / А. Є. Воронкова. – Харків : ІНЖЕК. – 2006. – 448 с.
5. Економічна енциклопедія. Т. 2. – К.: Академія. – 2001.
6. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства / Л.М. Малярець, А.В. Штереверя. Харків: Вид. ХНЕУ. – 2008. – 180 с.
7. Клейнер Я.С. Прийняття рішень: моделі і системи. – Донецьк: ВИК. – 2005. – 231 с.
8. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. – М.: Дело. – 2003. – 392 с.
9. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2006. – 384 с.
10. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации. – М.: Наука. – 1981. – 206 с.
11. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наукове видання / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.
12. Пономаренко В.С., Малярець Л.М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2009. – 432 с.
13. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень. – К.: Атака. – 2008. – 240 с.

КООПЕРУВАННЯ, ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ РИНКУ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

COOPERATION AS A PRIORITY AREA OF CREDIT RESOURCE MARKET DEVELOPMENT FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

Наталич О.С.

аспірант

Уманського національного університету садівництва

Natalych O.S.

postgraduate,

Uman National University of Horticulture

Стаття присвячена проблемам зародження та функціонування кредитних кооперативів в Україні. Розглянуто основні принципи кооперації, на основі яких створюються та функціонують кредитні спілки. Проаналізовано світовий досвід щодо кредитної кооперації, узагальнено підходи до правового регулювання кооперації, досліджено особливості кредитної кооперації в Україні, висвітлено проблеми розвитку кооперативного сектора національної економіки, визначено чинники впливу, стратегічні цілі, пріоритетні напрями розвитку кредитної кооперації та основні шляхи подальшого розвитку кредитної кооперації в Україні.

Ключові слова: кооперація, кредитна кооперація, сільськогосподарські підприємства, кредитні ресурси, ринок кредитних ресурсів.

Статья посвящена проблемам зарождения и функционирования кредитных кооперативов в Украине. Рассмотрены основные принципы кооперации, на основе которых создаются и функционируют кредитные союзы. Проанализирован мировой опыт по кредитной кооперации, обобщены подходы к правовому регулированию кооперации, исследованы особенности кредитной кооперации в Украине, освещены проблемы развития кооперативного сектора национальной экономики, определены факторы влияния, стратегические цели, приоритетные направления развития кредитной кооперации и основные пути дальнейшего развития кредитной кооперации в Украине.

Ключевые слова: кооперация, кредитная кооперация, сельскохозяйственные предприятия, кредитные ресурсы, рынок кредитных ресурсов.

The article is devoted to problems of origination and functioning of credit cooperatives in Ukraine. The basic principles of cooperation, on the basis of which credit unions are created and operate, are considered. The world experience on credit cooperation is analysed, the approaches to the legal regulation of cooperation are generalized, the features of credit cooperation in Ukraine are investigated, the problems of development of the cooperative sector of the national economy are highlighted, the factors of influence, strategic goals, priority directions of development of credit cooperation and its main ways of development are identified.

Keywords: cooperation, credit cooperation, agricultural enterprises, credit resources, credit resources market.

Постановка проблеми. З набранням чинності Закону «Про децентралізацію влади», постало питання подальшого ефективного управління та пошуку нових джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, підпорядкованих органам місцевого самоврядування. Вирішення даного питання було покладене на органи самоорганізації населення, як однієї з форм участі членів територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах у вирішенні окремих питань та досягненні поставлених спільних цілей, зокрема забезпечення кредитними ресурсами через створення кредитних кооперативів.

Однією з форм організації діяльності сільськогосподарських підприємств, які входять до територіальних громад, здатних підвищити ефективність господарської діяльності є кооперативи. У загальному визначенні кооператив – це юридично утво-

рене фізичними та/або юридичними особами добровільне об'єднання на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [1].

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок в дослідженні проблем функціонування кредитної кооперації серед вітчизняних та зарубіжних науковців зробили: М.І Туган-Барановський, М.І. Савлук, А. Пантелеймоненко, М. Дем'яненко, С. Левицька, І. Свиноус, А. Стадник, В.В. Зіновчук, В.В. Гончаренко, А.Я Оленчик та інші. В наукових роботах вказаних вчених значну увагу приділено історії розвитку світової та національної кредитної кооперації, дослідженню економічної природи кредитних кооперативів, організаційному та фінансово-економічному механізму їх діяльності.

Постановка завдання. Сучасні умови діяльності установ кредитної кооперації істотно змінюються, фінансовий ринок об'єктивно потребує системного розвитку кредитної кооперації, фінансової інтеграції кредитних кооперативів, що, у свою чергу, потребує нового наукового аналізу та рекомендацій, а існуючі наукові розробки потребують подальшого вдосконалення та доопрацювання з урахуванням економічних і соціальних змін.

Виклад основного матеріалу. Перші кредитні кооперативи в Україні існували наприкінці 60-х рр. 19 ст. на Полтавщині. До середини 1890-х рр. були засновані переважно ощадно-позичкові товариства, які діяли на пайових засадах і надавали довгострокові кредити під заставу майна. Масовому заснуванню кредитних товариств, основний капітал яких становили позички і пожертви, що надавали цільові довгострокові кредити сприяло «Положення про установи дрібного кредиту» (1895 р.). Становлення національної системи кредитної кооперації припало на 1917 р., в якому було засновано кооперативний банк зі статутним капіталом в 1 млн. рублів.

У 90-х роках минулого століття почалося відродження кредитної кооперативної діяльності в колишніх соціалістичних країнах. Зокрема, в Угорщині частина кредитних інституцій у вигляді кооперативів складала 15%, а у Польщі – 10% у загальному ринку кредитних установ, що надають кредитні послуги [2, с. 17].

Досвід функціонування кредитних кооперативів у розвинених країнах демонструє, що при їх створенні найбільший інтерес до їхньої діяльності проявляється при отриманні кредиту, інвестуванні, наданні фінансових послуг і проведенні розрахунків. Мікрокредитування, що здійснюється кооперативами сприяє створенню нових підприємств малого бізнесу, збереженню діючих, забезпеченню робочими місцями та доходами значної кількості економічно активного населення сільських територій, вирішенню пріоритетних завдань щодо розвитку економіки регіонів. За допомогою механізму мікрокредитування стає можливим зменшення відтоку грошових потоків із сільської місцевості.

Практику кредитної кооперації суттєво доповнено відповідно до вітчизняних реалій національним науковим центром «Інститут аграрної економіки», яким розроблено «Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р.», де зазначено стратегічні цілі та індикатори розвитку сільського господарства. Одним із основних напрямів досягнення стратегічних цілей є розвиток сільськогосподарського підприємництва та кооперації через створення сприятливих економічних умов для започаткування та організації діяльності, зокрема державної підтримки формування та поліпшення матеріально-технічної бази кооперативних формуваль [3].

Передумовою запровадження кредитної кооперації в Україні є соціально – економічний та стійкий розвиток села, стабільне функціонування дрібно-товарних товаровиробників. Функціями кредитної кооперації є не лише організація кредитних взаємо-

відносин, але і ділова активність, підприємницька ініціатива, зайнятість, політичне та суспільне життя сільських територій, формування доходів населення і місцевих бюджетів. В результаті сільська територія отримує власну фінансову інституцію, діяльність якої пов'язана з цілями і завданнями розвитку місцевої економіки і соціальної сфери.

За підтримки Європейських співтовариств був розроблений Проект Концепції вітчизняного розвитку системи кредитної кооперації, схвалений розпорядженням Кабінету Міністрів України № 321-р від 07.06.2006 р. Цей нормативний акт вперше визначив основні засади державної політики щодо розвитку кредитно-кооперативного сектору економіки [4].

Концепція розвитку кредитної кооперації передбачає стратегічні напрями державної політики у сфері розвитку сектору кооперативного кредитування з мінімальним втручанням держави в систему кредитування і передбачає функціонування системи кредитної кооперації з урахуванням принципу позитивного міжнародного досвіду. В цьому нормативному документі закладена низка принципово важливих положень для майбутнього ефективного розвитку сектору кредитної кооперації.

По-перше, в концепції чітко сформульована мета подальшого розвитку системи кредитної кооперації в Україні на основі розроблення та запровадження ефективного механізму кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі, забезпечення надійної роботи фінансових установ, створення умов для довгострокового кредитування із застосуванням сучасних фінансових інструментів і ринкової інфраструктури, що дає змогу поступово знизити вартість кредитів. Діяльність кредитних кооперативів має бути спрямована на захист інтересів своїх членів і базуватися на принципах міжнародного кооперативного руху, схвалених Міжнародним кооперативним альянсом. При цьому, розвиток системи кредитної кооперації має сприяти забезпеченню доступності кредитних послуг більшої кількості суб'єктів господарювання аграрної галузі.

По-друге, чітко визначені принципи, на яких має ґрунтуватись створення та розвиток системи кредитної кооперації, а саме:

- максимальна відповідність діяльності кредитних кооперативних установ потребам територіальних громад;
- стабільність, надійність та безпека діяльності;
- досягнення належного рівня функціональної консолідації та інтеграції;
- послідовне наближення законодавства України, що регулює ринок кооперативного кредитування, до законодавства Європейського Союзу;
- гарантування вкладів членів кредитних кооперативів.

По-третє, формується чітке бачення організаційної структури кооперативного сектору економіки (рис. 1).

Дані (рис. 1) свідчать, що для досягнення більшої ефективності своєї діяльності, кооперативи різних форм утворюють функціональні об'єднання. Такі об'єднання різних регіонів країни формують

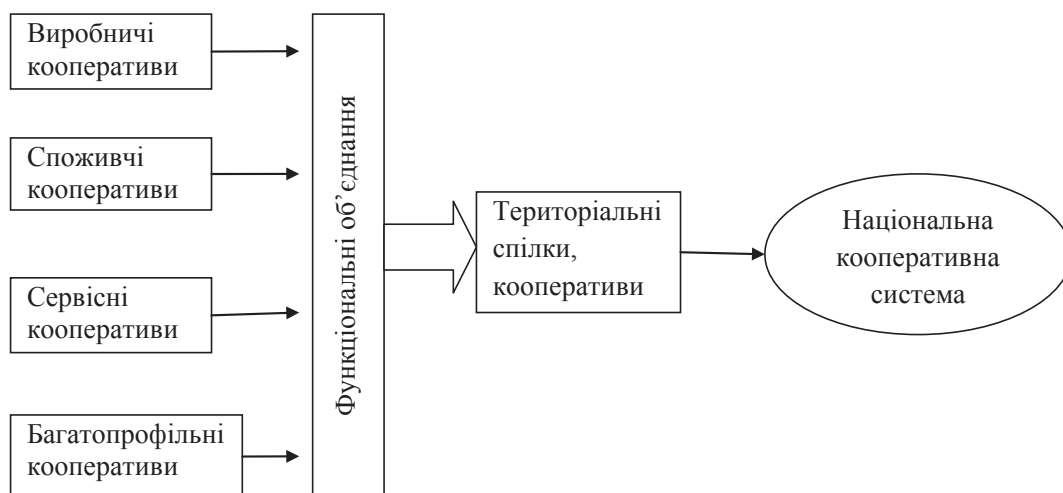


Рис. 1. Організаційна структура кооперативного сектору економіки

територіальні кооперативні організації, які займають чільне місце в Національній кооперативній системі.

Структурні зміни вітчизняної економіки за останнє десятиріччя зумовили подальший розвиток всіх сегментів фінансового ринку, зокрема кооперативних форм господарювання. У країнах з розвиненими ринковими відносинами фінансові установи, які функціонують на кооперативних засадах, займають чільне місце на фінансових ринках, складаючи потужну конкуренцію комерційним банкам (рис. 2). Зокрема, в Німеччині кооперативні банки обслуговують близько 30 мільйонів членів-клієнтів з яких близько 75% загальної чисельності бізнесменів, 80% фермерів і 60% ремісників [5].

Як свідчить світова практика, фінансові установи кооперативних форм господарювання функціонують у різноманітних організаційно-правових формах: кредитні спілки, кооперативні, народні та ощадно-позичкові банки, кредитні кооперативи і товариства взаємного кредиту, каси взаємодопомоги, взаємні ощадні банки.

Незважаючи на різноманіття форм і моделей всі фінансові установи кооперативних форм господарю-

вання відносяться до інституцій кредитної кооперації та функціонують на єдиних кооперативних принципах, прийнятих XXXI Конгресом Міжнародного кооперативного альянсу Всесвітньої організації кооперативів у Манчестері у 1995 р. Конгресом ухвалено принципи діяльності кооперативів, зокрема: добровільність і відкритість членства; демократичний контроль та економічна участь членів кооперативу; самоуправління та незалежність кооперативів; освіта, підвищення кваліфікації та інформаційне забезпечення членів кооперативів; співпраця між кооперативами, турбота про суспільство [6].

Сучасні умови є найбільш сприятливими для створення кредитних кооперативів в кожному великому і середньому населеному пункті, здатними об'єднати не тільки виробників сільськогосподарської продукції, але й працівників інших сфер діяльності. Фінансові ресурси кредитних кооперативів слід спрямовувати, в першу чергу, на кредитування членів спілки на розвиток виробництва, а вільні – розміщувати на депозитних рахунках комерційних банків. Співпрацюючи із іншими кредитними інституціями, кредитний кооператив може в разі



Рис. 2. Частка кредитних кооперативів на ринку залучення депозитів від загальної кількості банківських депозитів

тимчасових фінансових труднощів отримати кредит, зокрема в комерційного банку.

За сучасних умов реформування економіки України значна роль відводиться вдосконаленню фінансово-кредитного забезпечення та обслуговування сільськогосподарських товаровиробників, зокрема й малих сільськогосподарських підприємств. У зв'язку з цим особлива увага спрямована на формування ефективної системи сільської кредитної кооперації, як сукупності взаємодіючих кооперативних структур, які реалізують кредитні відносини з метою забезпечення фінансових потреб суб'єктів малого і середнього підприємництва на селі.

Розвиток сільської кредитної кооперації – це один з основних шляхів реформування фінансово-кредитної сфери аграрного виробництва, що відкриває доступ дрібним сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню до ринку кредитних ресурсів.

Функціонування кредитних кооперативів в Україні можливе за умов створення цілісної кооперативної кредитної системи як трирівневого комплексу, що включає фінансові установи та кооперативні об'єднання, що діють на кооперативних засадах (рис. 3).

Формування багаторівневої системи сільськогосподарської кредитної кооперації є тривалим процесом. Він включає в себе створення первинних кооперативів, їх об'єднання в районні кооперативи 2-го рівня і створення міжрегіональних кооперативів області 3 – го рівня.

При створенні системи сільськогосподарської кредитної кооперації, перш за все, слід вирішити питання щодо розмежування функцій між її рівнями, зміцнення матеріально – технічної бази, вдоскона-

лення регіональної підтримки кредитних сільськогосподарських кооперативів.

Спектр діяльності сільських кредитних кооперативів складається з управління ощадними внесками, кредитами, власними і залученими коштами, здійсненні дієвого контролю за фінансовими операціями, інформування і навчання членів кооперативів – пайовиків.

Другий рівень формується кредитними кооперативами на добровільних засадах і передбачає створення не тільки районних кредитних кооперативів, але і регіонального союзу кооперативів, регіонального центру з розвитку сільськогосподарської кредитної кооперації.

До основних функцій регіонального кредитного кооперативу належать наступні:

- рефінансування кооперативів першого рівня;
- організація спільного кредитування та інвестування;
- взаємодія з регіональним гарантійним позиковим фондом;
- організація навчання і підвищення кваліфікації працівників кредитних кооперативів, створення інформаційних сайтів;
- представницькі функції на рівні регіону.

Третій рівень формується з районних кредитних кооперативів, які делегують рішення щодо окремих питань шляхом створення обласного кредитного кооперативу з управління вільними грошовими коштами районних кооперативів і зовнішніми операціями з коштами кооперативної системи.

Створення кредитних кооперативів забезпечує доступ аграріїв до ринку кредитних ресурсів, що є основною із передумов ефективної їх діяльності.

Беззбиткова діяльність кредитного кооперативу є основною із передумов його функціонування,

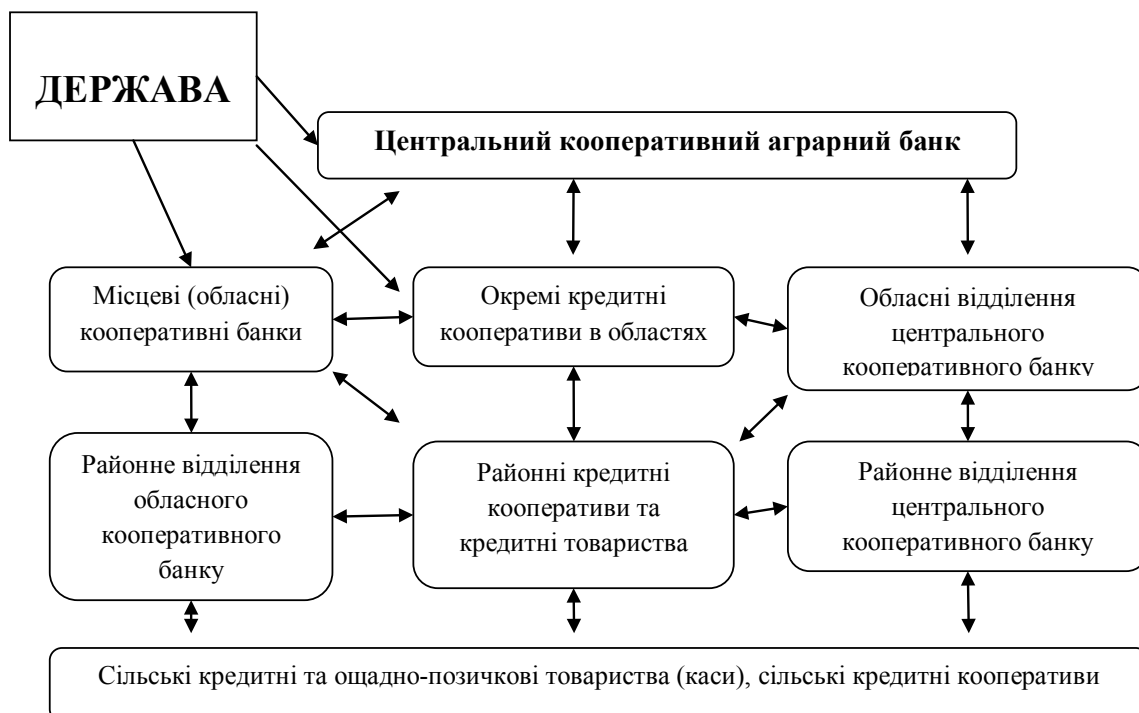


Рис. 3. Трирівнева система кредитної кооперації.

оскільки члени кредитного кооперативу – не тільки вкладники, але і кредитори, власники, які контролюють використання коштів кооперативу і поділяють відповідальність за його діяльність.

Діяльність кредитних кооперативів істотно відрізняється від статутної діяльності комерційних банків, оскільки їх діяльність спрямована на максимальне отримання прибутку. Клієнти банку не мають права на проведення контролю щодо використання комерційним банком їх коштів, оскільки ні юридичні, ні фізичні особи не являються асоційованими його членами. Банк з метою отримання максимального прибутку ризикує коштами без згоди клієнтів, а клієнти банку, зі своєї сторони, не мають можливості впливати на діяльність банку; повністю поділяють з ним всі фінансові ризики, що знайшло підтвердження в нинішній кризі банківської системи. Істотною відмінністю кредитного кооперативу від комерційного банку є спосіб управління кооперативом. Відповідно до статутної діяльності комерційного банку його управління здійснюється акціонерами які володіють контрольним пакетом акцій, ними також здійснюється розподіл отриманого фінансового прибутку за результатами звітного періоду. (табл. 1).

Головним органом управління кредитним кооперативом є загальні збори пайовиків. У кооперативі діє один з головних принципів кооперації – демо-

кратичний: одна людина – один голос, незалежно від частки пайовика в пайовому капіталі кооперативу. Відповідно до встановленої частки члени кооперативу отримують кредит, але в розмірі, що не перевищує розмір, встановлений загальними зборами. Це обмеження переслідує дві мети: по-перше, переважна більшість членів кооперативу може скористатися кредитом, і по-друге, диверсифікація при наданні кредиту зменшує загальний ризик, пов'язаний з витрачанням фінансових ресурсів.

До переваг кооперативного кредиту для сільськогосподарських підприємств слід віднести:

- члени сільського кредитного кооперативу є одночасно його клієнтами та пайовиками, які й контролюють його діяльність;
- проста процедура та невисокі затрати часу на оформлення кредиту;
- оцінка кредитоспроможності позичальника з урахуванням його особистих якостей та рентабельності продукції, яку він виготовляє;
- вигідне для позичальника забезпечення кредиту (порука, особиста довіра, застава рухомого майна);
- нижчі відсоткові ставки за кредитами, порівняно з комерційними банками;
- оперативність надання кредитних коштів;
- територіальна прилеглисть членів до функціонування сільського кредитного кооперативу;

Таблиця 1

Відмінності кредитного кооперативу від комерційного банку

Показники	Сільськогосподарський кредитний кооператив	Комерційний банк
Мета	Задоволення потреб членів кооперативу у виробничій позиції	Прибуток
Організаційна форма	кооператив.	Акціонерне товариство, корпорація
Клієнти	Лише члени-пайовики, в основному селянські (фермерські) господарства і особисті підсобні господарства.	Будь-які платоспроможні клієнти.
Управління	За принципом «Одна людина – один голос».	Відповідно до частки в статутному капіталі, кількості акцій
Розподіл прибутку	Відрахування до фонду фінансової взаємодопомоги	Дивіденди акціонерам.
Джерела власного капіталу	Пайові і ощадні всіх членів кооперативу (включаючи асоційованих), доходи від власної діяльності	Внески акціонерів в статутний капітал, прибуток
Основна гарантія кредитоспроможності	Довіра до особистих якостей позичальника, що забезпечують ефективне і цільове використання кредиту	Майно
Субсидіарна відповідальність за зобов'язаннями	Є додатковою гарантією кредитоспроможності	Немає
Цілі кредитування	В основному на виробничі цілі	Не має значення, на виробничі і споживчі потреби
Послуги, що надаються	Надання позик членам кооперативу, зберігання заощаджень членів кооперативу, розрахунково-фінансові послуги, консультування	Кредити всіх видів, поточний рахунок для фізичних і юридичних, інші види послуг (ширший діапазон діяльності)
Оподаткування	Оподатковується податком на прибуток	податок на прибуток банків
Рівень транзакційних витрат	незначні, враховуючи доступність кооперативу для пайовиків, зокрема територіальну	Відносно висока, оскільки передбачає моніторинг кредитів, у тому числі поїздки кредитних фахівців у філії комерційних банків

Джерело: [7]

- солідарна відповідальність членів сільського кредитного кооперативу певним чином стимулює до своєчасного повернення кредиту.

Оскільки кредитні кооперативи не є банківськими установами і їх статутна діяльність, на відміну від кредитних спілок, спрямована на кредитування юридичних осіб, то вони є більш привабливими для сільськогосподарських підприємств, оскільки забезпечують їм доступ до ринку кредитних ресурсів з більш вигідними умовами повернення коштів, ніж у комерційних банків.

Незважаючи на переваги кредитної кооперації досі на державному рівні в Україні розроблена стратегія щодо функціонування кредитних кооперативів не знайшла практичного застосування. Невирішені питання функціонування кредитних кооперативів, здатних активізувати кооперативний рух в країні, побудови ієрархічної структури: від первинних кооперативів, що створюються на місцях до регіонального і загальнонаціонального рівнів. Створення кредитних кооперативів сприятиме функціонуванню ефективної вертикалі економічного розвитку сектору економіки регіонів, вирішенню соціально-економічних, політичних і організаційних питань на сільських територіях.

Основними перешкодами щодо запровадження кредитних кооперативів є:

– недосконалість законодавства, що регулює діяльність суб'єктів системи кредитної кооперації, що вимагає доповнення до закону «Про кооперацію» розділом «Кредитна кооперація» в якому слід передбачити створення кооперативної кредитної системи як тривірневого комплексу фінансових установ та кооперативних об'єднань, що формуються і діють на кооперативних засадах;

– браку інформації щодо діяльності кредитних кооперативів;

– відсутності інфраструктури, здатної забезпечити ефективне функціонування системи кредитної кооперації, впровадження сучасних управлінських та інформаційних технологій, ефективного механізму захисту прав їх членів, зокрема системи гарантування вкладів, концептуальної невизначеності на тривалу перспективу;

– не адаптованості законодавства України, що регулює ринок кооперативного кредитування до законодавства країн із розвинутими ринковими відносинами.

Висновки. Кредитна кооперація займає вагоме місце у розвитку ринку кредитних ресурсів для сільськогосподарських підприємств. Не зважаючи на конкуренцію з великими кредитними установами і комерційними банками, слабку державну підтримку, за для забезпечення фінансової допомоги через відкриття кооперативів створюються прийнятні умови для розвитку фермерського господарства, малого підприємництва, більшого доступу сільськогосподарських підприємств до ринку кредитних ресурсів. Кредитні кооперативи на рівні з іншими організаціями виступають повноцінними економічними суб'єктами ринку і своєю діяльністю забезпечують ріст валового внутрішнього продукту і виступають каталізатором розвитку економіки.

Формування системи сільської кредитної кооперації в Україні дасть змогу концентровано мобілізувати державні фінанси, заощадження сільського населення та інші джерела фінансових ресурсів для розвитку аграрної галузі на основі процесів спеціалізації, кооперації та інтеграції.

Завдяки розвитку сільської кредитної кооперації можна забезпечити доступність фінансових послуг для сільськогосподарських підприємств та сільського населення, підвищити рівень їх добробуту та купівельної спроможності.

Література:

1. Закон України «Про кооперацію» [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
2. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Логос, 2001. 380 с.
3. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року – К.: ІАЕ, 2012. 182 с.
4. Розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації» [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-%D1%80>.
5. Клименко В.І. Особливості розвитку кооперативних організацій у фінансовому секторі економіки Європейських країн. Інноваційна економіка. – 2012. – № 8(34). С. 117-120.
6. Крашенинников А.И., Морозов А.М. Международное кооперативное движение. – М.: Экономика, 1977. 75 с.
7. Герасімова Т.П. Банківське кредитування аграрного виробництва: дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. / Герасімова Тетяна Петрівна Київ – 2012. – 235 с.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

UKRAINIAN ECONOMY DIGITALIZATION IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Оліх Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Olikh L.A.

Ph.D. in Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Стаття присвячена особливостям цифровізації вітчизняної економіки, аналізу відповідності напрямів цифрового розвитку визначеним Глобальним договором ООН цілям сталого розвитку, питанням вимірювання рівня цифровізації економіки країни. В Україні є потреба методичного забезпечення реалізації напрямів цифрового розвитку економіки та статистичного обліку й оцінювання результатів. Для гармонізації з європейською статистикою ключовими сферами збору даних повинні стати зв'язок, інтеграція цифрових технологій, електронна комерція, довіра, безпека і конфіденційність, використання інтернету, людський капітал, цифрові державні послуги, забезпечення цифрового управління.

Ключові слова: цифровізація економіки, сталий розвиток, напрями цифрового розвитку, індекс цифрової економіки й суспільства.

Статья посвящена особенностям цифровизации отечественной экономики, анализу соответствия направлений цифрового развития определенным Глобальным соглашением ООН целям устойчивого развития, вопросам измерения уровня цифровизации экономики страны. В Украине есть потребность методического обеспечения реализации направлений цифрового развития экономики и статистического учета и оценивания результатов. Для гармонизации с европейской статистикой ключевыми сферами сбора данных должны стать связь, интеграция цифровых технологий, электронная коммерция, доверие, безопасность и конфиденциальность, использование интернета, человеческий капитал, цифровые государственные услуги, обеспечение цифрового управления.

Ключевые слова: цифровизация экономики, устойчивое развитие, направления цифрового развития, индекс цифровой экономики и общества.

The article is devoted to the domestic economy digitalization, analysis of the digital development trends correspondence with sustainable development goals determined by UNO Global Agreement. Ukraine needs methodological support of economy digital development trends realization, statistical accounting and results estimation. For harmonization with European statistics key areas of data collection are connection, digital technologies integration, e-commerce, trust, security and privacy, internet use, human capital, digital state services, digital management support.

Keywords: economy digitalization, sustainable development, digital development trends, digital economy and society index.

Постановка проблеми. Цифровізація економіки – це невіддільний процес, який призвів до зміни парадигми розвитку та до розгортання й офіційного визнання четвертої промислової революції, основою якої є цифрові технології. Стрімкий науково-технологічний розвиток кінця ХХ – початку ХХІ ст., перехід економік розвинених країн до активного використання технологій шостого технологічного укладу зумовлюють необхідність перегляду, доповнення, а іноді й зміни, основних міжнародних угод та концепцій формування і реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики.

Зважаючи на особливості розробки і практичного впровадження цифрових технологій, актуальним є дослідження їх реалізації в економіці, яка функціонує на засадах сталого розвитку. Для України це складне завдання, оскільки потребують значного вдосконалення і методичного забезпечення обидві складові.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Під час написання даної роботи було переважно використано вітчизняні нормативно-правові документи, результати наукових досліджень проблем цифровізації представниками Європейської комісії. Однак варто відзначити результати наукової діяльності представників Інституту економіки та прогнозування НАН України й Українського інституту науково-технічної експертизи та інформації.

Мета дослідження. Встановлення відповідності напрямів цифровізації вітчизняної економіки загальним цілям сталого розвитку та шляхи їх гармонізації.

Виклад основного матеріалу. Україна офіційно підтримала низку міжнародних рішень щодо сталого розвитку, таких як: «Порядок денний на ХХІ століття» (Ріо-де-Жанейро, 1992), Декларація Тисячоліття ООН (2000), Йоганнесбурзька декларація та План реалізації рішень Саміту ООН зі сталого

розвитку (Йоганнесбург, 2002), «Майбутнє, якого ми прагнемо» (Ріо-де-Жанейро, 2012). Проте досі відсутній загальнонаціональний план практичного впровадження ідей сталого розвитку у життя [2]. Концепція сталого розвитку та необхідність її впровадження у національній економіці знайшли широке відображення у наукових дослідженнях вітчизняних вчених. Зокрема за фінансової підтримки Української бізнес ініціативи їх результати було узагальнено у праці «Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку». Однак єдиним діючим на сьогодні нормативним документом, який визначає засади сталого розвитку вітчизняної економіки, є Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»» № 5/2015 від 12 січня 2015 р. Нормативне забезпечення цифровізації вітчизняної економіки представлено Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, затвердженою Розпорядженням Кабінету міністрів України № 67-р від 17 січня 2018 р. Даним документом визначені напрями цифрового розвитку економіки України, відповідність яких цілям сталого розвитку згідно з Глобальним договором ООН наведено у таблиці 1.

Таким чином, на декларативному рівні положення вітчизняних нормативних актів відповідають вимогам міжнародних документів. Однак для України залишається актуальним питання оцінювання результатів. Зокрема вимагає уваги відсутність

вітчизняної статистики щодо визначення рівня цифровізації національної економіки. Це, у свою чергу, ускладнює міжнародні порівняння.

Так, у Європі аналіз цифрової ефективності здійснюється за допомогою комплексного кількісного показника – індексу цифрової економіки й суспільства (DESI). Вперше він був розрахований у 2014 р. і має на меті допомогти країнам ЄС визначити напрями, що потребують пріоритетного інвестування для створення єдиного цифрового ринку. Для розрахунку DESI використовуються показники стану таких ключових сфер: зв'язок; інтеграція цифрових технологій; електронна комерція; довіра, безпека і конфіденційність; використання інтернету; людський капітал; цифрові державні послуги; забезпечення цифрового управління [1]. На жаль, Україна не представлена у результатах досліджень, здійснених Європейською Комісією з метою порівняння рівня цифровізації економік країн-членів Європейського Союзу, інших країн Європи та розвинених країн-світових лідерів.

У звіті, підготовленому спеціалізованим Консорціумом «KANTOR Management Consultants» за результатами дослідження цифрової економіки й суспільства у країнах Східноєвропейського партнерства, рівень зрілості України у даній сфері було оцінено на 3 за 5-бальною шкалою з урахуванням, що загальна частка охоплених показників з 82-х становила 44% [1].

Таблиця 1

Відповідність напрямів цифрового розвитку економіки України цілям сталого розвитку згідно з Глобальним договором ООН

Цілі сталого розвитку [5]	Напрями цифрового розвитку економіки України [3]
1	2
Подолання бідності в усіх її формах та всюди	Подолання цифрового розриву шляхом розвитку цифрових інфраструктур – щоб усі громадяни України без обмежень та труднощів технічного, організаційного та фінансового характеру (зокрема соціально незахищені верстви населення) могли скористатися цифровими можливостями незалежно від свого місцезнаходження чи проживання та не перебували в сегменті “цифрового розриву”.
Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства	Цифровізація реального сектору економіки з метою розвитку сільського господарства важливим є впровадження цифрового землеробства принципово нової стратегії менеджменту, що базується на застосуванні цифрових технологій, та новий етап розвитку агросфери, пов'язаний з використанням геоінформаційних систем, глобального позиціонування, бортових комп'ютерів та смарт-устаткування, а також управлінських та виконавських процесів, здатних диференціювати способи оброблення, внесення добрив, хімічних меліорантів і засобів захисту рослин. Цифровізація агросектору позитивно вплине і на цифровізацію сільської інфраструктури, зокрема у частині підключення сіл до високошвидкісного Інтернету.
Забезпечення здорового способу життя та сприяння добробуту для всіх у будь-якому віці	Сфера охорони здоров'я цифровізація медицини є життєвою необхідністю її розвитку та ефективного надання медичних послуг; створення повноцінної цифрової медичної платформи є важливим кроком до цифровізації медичних та супутніх послуг, а також взаємодії операторів цієї сфери; важливим елементом розбудови цифрової медицини є впровадження телесистем для надання дистанційних медичних послуг громадянам та підтримки роботи лікарів, особливо в сільській місцевості.
Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх	Освіта цифрові технології роблять процес навчання мобільним, диференційованим та індивідуальним. При цьому технології не замінюють вчителя, а доповнюють його. Таким урокам властиві адаптивність, керованість, інтерактивність, поєднання індивідуальної та групової роботи, часова необмеженість навчання. Цифровою освітою є об'єднання різних компонентів і найсучасніших технологій завдяки використанню цифрових платформ, впровадженню нових інформаційних та освітніх технологій, застосуванню прогресивних форм організації освітнього процесу та активних методів навчання, а також сучасних навчально-методичних матеріалів.

1	2
<p>- Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх.</p> <p>- Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх.</p> <p>- Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками.</p> <p>- Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку.</p> <p>- Захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття.</p>	<p>Екологія та охорона навколишнього середовища цифрові технології мають значний потенціал для поліпшення екологічної ситуації в Україні, скорочення промислових викидів та зменшення наслідків глобального потепління. Головними напрямками цифровізації сфери екології та охорони навколишнього природного середовища є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - “розумне” та відповідальне користування і забезпечення доступності ресурсів, санітарії та гігієни; - “розумне” споживання енергії, підвищення ефективності виробництва та постачання енергії; - “розумне” цілісне планування та управління містами; - забезпечення чистоти повітря, атмосфери; - “розумне” використання наземних та водних екосистем і запобігання втраті біорізноманіття. <p>Серед першочергових ініціатив є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - створення національної системи незалежного екологічного моніторингу та оцінки стану природних екосистем та атмосфери; - створення електронних реєстрів природних ресурсів з метою забезпечення інформацією державних установ та громадян під час обговорення і прийняття рішень щодо управління використанням природних ресурсів, раннього попередження, швидкого реагування та відновлення у разі настання надзвичайних ситуацій; - створення аналітичної системи, інтегрованої в європейську онлайн-систему спільної екологічної інфраструктури (Shared Ecology Infrastructure System) з метою аналізу короткострокових і довгострокових тенденцій до змін біорізноманіття, забруднення навколишнього природного середовища, погодних умов та розвитку екосистем, а також для планування заходів щодо запобігання шкідливим змінам; - стимулювання створення громадськістю та бізнесом цифрових мобільних додатків екологічного “патрулювання” природних ресурсів з можливістю оповіщення правоохоронних органів щодо протиправної діяльності.
<p>- Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх.</p> <p>- Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчаток.</p>	<p>Цифровізація та багатоманітність на сьогодні є головними трендами на загальному ринку праці. Уміння використовувати цифрові технології в роботі поступово стає необхідним для більшості спеціалізацій та професій, тобто наскрізним або багатоплатформним. Завдяки використанню он-лайн та інших технологій громадяни можуть більш ефективно набувати знань, вмінь та навичок у багатьох інших сферах (наприклад, вивчати мови, предмети, опанувати професії). Кількість робочих місць в Україні, що потребують від працівників принаймні базового розуміння інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій, стрімко збільшується.</p> <p>Створення сприятливих умов та пошук відповідних моделей державно-приватного партнерства з операторами неформальної освіти, підтримка їх регіонального масштабування сприятиме зростанню приватних інвестицій у дану сферу, появі нових операторів та за короткі строки суттєво розширить можливості громадян у містах та особливо в сільській місцевості отримати відповідні цифрові навички, професії тощо.</p> <p>Одним з важливих завдань є оновлення державного класифікатора професій, тобто розроблення та затвердження переліку цифрових професій на основі вимог ринку праці, цифрових трендів тощо, з подальшим розробленням відповідної програми їх запровадження у профільних навчальних закладах.</p>
<p>- Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям.</p> <p>- Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва.</p>	<p>Цифровізація реального сектору економіки є головною складовою частиною цифрової економіки та визначальним чинником зростання економіки в цілому, зокрема і самої цифрової індустрії, як виробника технологій. Цифрові технології в багатьох секторах є основою продуктивних та виробничих стратегій. Їх перетворювальна сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюги та процеси, зумовлює появу нових продуктів та послуг, платформ та інновацій.</p> <p>Інтеграція цифрових технологій у процеси виробництва, або цифровізація промисловості, є пріоритетом державної промислової політики. Державна політика стимулювання розвитку Індустрії 4.0 має три напрями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - створення інфраструктури Індустрії 4.0 - індустріальних парків, галузевих центрів технологій тощо; - доступ до капіталу для створення нових інноваційних виробництв; - розвиток цифрових навичок для підготовки персоналу, здатного працювати з технологіями Індустрії 4.0.
<p>Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів</p>	<p>Життєдіяльність міст найважливішими питаннями щодо розвитку концепції smart-city в Україні є модернізація інфраструктури міст та впровадження ефективного ресурсного менеджменту (з використанням Інтернету речей, “зелених” технологій, “розумних мереж”); трансформація системи міського управління на основі інтеграції систем та даних; необхідність визначення економічних моделей розвитку міст з урахуванням не тільки природного, промислового, а і людського потенціалу (міста як центри інновацій та розвитку людського потенціалу).</p>

1	2
<p>Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях</p>	<p>Державне управління синергетичний потенціал соціальних, мобільних, хмарних технологій, технологій аналізу даних, Інтернету речей окремо та в сукупності здатні призвести до трансформаційних змін у державному управлінні та зробити державний сектор ефективним, реактивним, ціннісним. Впровадження ініціатив щодо цифровізації державних установ повинно відбуватися з урахуванням таких технологічних концепцій:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цифрове робоче місце державного службовця концепція гнучкості в методах виконання посадових обов'язків державними службовцями, яка стимулює їх спільну роботу та взаємодію, підтримує децентралізовані та мобільні робочі середовища, передбачає вибір технологій для роботи; - багатоканальне інформування та залучення громадян завдяки цифровим технологіям макрорівень "громадяни" перетворюється на мікрорівень "конкретний громадянин", а діяльність "інформування" у діяльність "залучення"; - відкриті дані концепція, згідно з якою певні дані повинні бути доступними для використання та розповсюдження будь-якою особою за умови дотримання правил атрибуції та/або подібної ліцензії; - Інтернет речей концепція впровадження державними установами залежно від сфери послуг таких понять: "розумний" збір сміття на міських вулицях, "розумне" паркування автомобілей, "розумний" транспорт, дистанційний моніторинг пацієнтів похилого віку, моніторинг екології тощо; - цифрові державні платформи концепція утворення державних органів, орієнтованих на одночасне поліпшення якості послуг, оптимізацію кількості державних службовців та зменшення витрат; - блокчейн концепція, що може трансформувати державне управління в таких сферах, як реєстрація майнових прав, правосуддя, ідентифікація особи; блокчейн у державному секторі використовується для електронних референдумів, петицій, голосування та інших сервісів електронного урядування.
<ul style="list-style-type: none"> - Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку. - Скорочення нерівності всередині країн та між ними. 	<p>Гармонізація з європейськими та світовими науковими ініціативами інтеграція української науки в європейський дослідницький простір забезпечить можливість розвитку передових наукових ідей, участь у міждисциплінарних проектах, що зосереджуються на перспективних ідеях, технологіях та інноваціях.</p> <p>Одним з важливих елементів Єдиного цифрового ринку Європи (Digital Single Market), а також складовою парадигми "Відкриті інновації Відкрита наука Відкритість до світу", яка розвивається в рамках Європейського дослідницького та інноваційного простору, є розбудова Європейської хмари відкритої науки та Європейської інфраструктури даних. Основними напрямками гармонізації наукових ініціатив України з Європейським дослідницьким та інноваційним простором є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розбудова інтероперабельних цифрових інфраструктур для потреб закладів освіти та науки, підключення до освітньої мережі GEANT та системи розподілених обчислень, збору, зберігання та обробки даних європейської грид-інфраструктури; - відкриття доступу до даних та публікацій, здійснених за рахунок державного фінансування, створення технологічних "дорожніх карт" державно-приватного партнерства, комерціалізація наукових розробок для промисловості і соціальних викликів; - розроблення відкритих та інтероперабельних цифрових рішень для запуску та розвитку інноваційних екосистем у різних секторах промисловості, розроблення й використання відкритих стандартів та платформ для нових продуктів і послуг. <p>Стратегічно важливою є участь українських учених та ІТ-компаній у проектах ЄС з проведення довгострокових досліджень, що в майбутньому стануть джерелом інновацій у таких сегментах, як:</p> <ul style="list-style-type: none"> - майбутні перспективні технології (Future Emerging Technologies); - майбутні мережі (Future Networks); - майбутні Інтернет-дослідження та експерименти (Future Internet Research and Experimentation); - ініціативи щодо дослідження людського мозку; - органічна електроніка, фотоніка, кіберфізичні системи, складні обчислення, "розумне" виробництво.

Джерело: складено автором на основі [3; 5]

Дані результати міжнародних спостережень і досліджень свідчать про необхідність гармонізації державної політики та використання системного підходу при прийнятті концепцій розвитку всіх галузей національної економіки та обліку результатів їх діяльності.

Висновки. З метою створення умов для якісного оцінювання процесів цифровізації вітчизняної економіки, прогнозування негативних наслідків

та забезпечення реалізації цілей сталого розвитку з подальшим зайняттям місця на міжнародному ринку цифрової продукції і послуг доцільно систематизувати вітчизняне нормативно-правове забезпечення науково-технічного, інноваційного та цифрового розвитку за умов реалізації концепції сталого розвитку шляхом їх гармонізації: пріоритетні напрями науково-технічного та інноваційного

розвитку повинні відповідати потребам цифрової економіки, негативні наслідки якої долаються через впровадження засад сталої економіки; важливим залишається питання методичного забезпечення

практичної реалізації прийнятої Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України, зокрема виокремлених у ній напрямів цифрового розвитку, та шляхів їх статистичного обліку.

Література:

1. Исследование цифровой экономики и общества в странах Восточноевропейского партнерства. Региональный отчет. Ноябрь, 2018 г. 38 с. // HiQSTEP DESI Study final regional report_RU fin – europa.eu.
2. "Проекти концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування". Аналітична записка // <http://old2.niss.gov.ua/articles/1566>.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р «Про схвалення концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації». – [Електронний ресурс]: www.rada.gov.ua.
4. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020"» // www.zakon1.rada.gov.ua.
5. globalcompact.org.ua.

УДК 336.773 (732)

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПОТОКАМИ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ

ANALYTICAL PROVISION OF THE FINANCIAL INSTITUTE'S LOGISTIC FLOW MANAGEMENT SYSTEM

Панасюк В.М.

*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і оподаткування
Тернопільського національного економічного університету*

Panasyuk V.M.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of Department of Accounting and Taxation
Ternopil National Economic University*

У статті на основі вивчення літературних джерел виокремлено підходи до розуміння сутності поняття «логістика»: утилітарний та науковий. Науковий підхід покладено в основу авторського визначення «логістика небанківської фінансової установи». Запропоновано алгоритм процесу аналізу та управління логістичними потоками фінансової установи, оцінювання його ефективності. Обґрунтовано сукупність аналітичних робіт у межах запропонованого алгоритму. Деталізовано мету і завдання управління логістичними потоками фінансової установи. Виокремлено основні та супутні логістичні потоки ресурсів, як об'єкти аналізу і управління. Акцентовано увагу на необхідності застосування системного підходу до вивчення логістичних потоків. Запропоновано сукупність економічних та фінансових показників для оцінювання ефективності управління логістикою, рівня конкурентоспроможності фінансової установи і її послуг.

Ключові слова: фінансова установа, фінансові послуги, логістика, логістичні потоки, системний підхід, конкурентоспроможність, критерії, методи бального оцінювання.

В статье на основе изучения литературных источников выделены подходы к пониманию сущности понятия «логистика»: утилитарный и научный. Научный подход лег в основу авторского определения «логистика небанковского финансового учреждения». Предложен алгоритм процесса анализа и управления логистическими потоками финансового учреждения, оценки его эффективности. Обосновано совокупность аналитических работ в рамках предложенного алгоритма. Детализировано цели и задачи управления логистическими потоками финансового учреждения. Выделены основные и сопутствующие логистические потоки ресурсов, как объекты анализа и управления. Акцентируется внимание на необходимости применения системного подхода к изучению логистических потоков. Предложено совокупность экономических и финансовых показателей для оценки эффективности управления логистикой, уровня конкурентоспособности финансового учреждения и его услуг.

Ключевые слова: финансовое учреждение, финансовые услуги, логистика, логистические потоки, системный подход, конкурентоспособность, критерии, методы бального оценивания.

In the article, based on the study of literary sources, approaches to understanding the essence of the concept of «logistics» are highlighted: utilitarian and scientific. The scientific approach is the basis for the author's definition of «logistics of a non-bank financial institution». The process algorithm of analysis and management of logistics flows of a financial institution, evaluation of its effectiveness is proposed. The basic components of the algorithm are recognized: definition of goals and tasks of managing the logistics flows of a financial institution; analysis of financial institution's resource flows; analysis of financial services channels; the efficiency of logistics process management assessment (determining the level of achievement of the goals of the logistics flow management process; developing and implementing measures aimed at improving logistics flows). The set of analytical cases within the limits of the proposed algorithm is substantiated. The purpose and tasks of managing the logistics flows of a financial institution are detailed. The main and related logistic flows of resources, as objects of analysis and management, are separated. Emphasis is placed on the need to apply a systematic approach to the study of logistics flows. The necessity of using such methods as: research of operations, analysis of total expenses, analysis of conflicts of goals, expert assessments in the methodological toolkit of analysis of logistics flows of a financial institution is indicated. The set of criteria for analytical evaluation of the attractiveness of financial service channels is proposed, which include: accessibility of financial services for consumers, comfort and security of their receipt; their essence is detailed. Their application will justify the feasibility of improving existing or creating new channels of financial services. The set of economic and financial indicators for evaluating the efficiency of logistics management, the level of competitiveness of a financial institution and its services is proposed. One of the possible options for defining a general indicator of evaluation of the efficiency of management of logistical flows of a financial institution using the methods of point evaluation.

Keywords: financial institutions, financial services, logistics, logistics flows, systematic approach, competitiveness, criteria, scoring methods.

Постановка проблеми. У західній практиці логістика створює передумови ефективного функціонування економічного суб'єкта, бо раціонально організовані логістичні потоки сприяють росту його доходів і зниженню витрат. Вітчизняні підприємства досить рідко застосовують у своїй практиці концепцію логістики. Виключенням, як правило, є підприємства з іноземними інвестиціями, які володіють добре сформованою логістичною системою, а їх організаційна структура містить окремі логістичні відділи. Такий стан речей обумовлений складністю процесу формування логістичних потоків і вимогою поелементного використання у різних видах діяльності. Враховуючи переваги логістичної концепції в організації бізнесу, необхідним є розроблення практичних рекомендацій щодо можливих напрямків використання з врахуванням його господарських, організаційних особливостей та розвитку вітчизняної економіки в цілому. Означене актуалізує проблематику дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасними зарубіжними та вітчизняними дослідниками проблеми формування логістичних потоків господарюючих суб'єктів є Б. Анікінін [2], Бауерсокс Доналд Дж., Клосс Дейвід [4] Ю. Ельдештейн [7], В. Алькема і О. Сумець [1], В. Банько [3], М. Василевський, І. Білик і О. Дейнека [6], А. Кальченко [8] та ін. Огляд літературних джерел свідчить, що вони, в основному, присвячені питанням впровадження логістичних підходів у діяльність підприємств реального сектору економіки. Кількість публікацій, спрямованих на дослідження проблем формування логістичних потоків економічних суб'єктів сфери послуг є незначною, і практично, відсутні публікації, що стосуються застосування логістики та формування логістичних систем фінансових установ. Однак, сучасний рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку, низка системних проблем діяльності його суб'єктів, зумовлена недостатньо ефек-

тивним рівнем корпоративного управління, вимагають розроблення і впровадження нових підходів до формування та використання грошових, матеріальних, трудових, інтелектуальних ресурсів небанківської фінансової установи. За цих умов зростає важливість аналітичного обґрунтування організації логістичних систем продажу її фінансових послуг, які б підвищували ефективність функціонування.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування сутності логістичних потоків фінансової установи та напрямків використання аналітичного інструментарію у побудові алгоритму управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «логістика» пройшов довгий процес розвитку і становлення. Проведені у [7] дослідження свідчать, що стародавні греки вважали логістику мистецтвом ведення розрахунків, тому спеціальних державних контролерів називали логістами. У Стародавньому Римі під логістикою розуміли розподіл продуктів. Надалі термін «логістика» використовувався військовими для характеристики та переміщення військових підрозділів, при плануванні та підготовці військових операцій. У 50-ті роки ХХ ст. методи військової логістики стали використовуватися у процесі регулювання матеріальних потоків. На початку 70-х років ХХ ст. логістичний підхід починає поступово застосовуватися в економіці різних країн, наповнюватися різноманітним змістом та проникати у різні сфери діяльності.

У сучасній науці, в основному, використовуються два підходи до визначення терміну «логістика»: утилітарний та науковий. Згідно з утилітарним підходом логістика є набором певних функцій, пов'язаних з управлінням матеріальними та інформаційними потоками (транспортуванням, складуванням, переробкою, пакуванням, управлінням запасами, інформаційними, фінансовими потоками і т.п.). Науковий (філософський) підхід розглядає логістику як

засіб оптимізації будь-якого економічного процесу у локальному або глобальному масштабі [10]. Це зумовлює існування двох основних рівнів логістики: макрологістики, яка розглядає глобальні проблеми управління матеріальними і інформаційними потоками, і мікрологістику, яка займається вивченням локальних проблем управління ними на рівні підприємства. У свою чергу, мікрологістика, ділиться на три види: заготівельну, виробничу та розподільчу.

Нами логістика сприймається як самостійний напрям організації та управління будь-яким бізнесом, як одна із його функціональних складових. Враховуючи специфіку функціонування небанківських фінансових установ, можна стверджувати, що логістика у їх діяльності теж пов'язана з управлінням грошовими, матеріальними та інформаційними потоками. Вона дозволяє раціоналізувати організацію надання і доступність фінансових послуг, а також забезпечити комфорт та безпеку при отриманні і обслуговуванні фінансового продукту. Таким чином, на думку автора, логістика у діяльності фінансових установ є процесом організації та управління потоками грошових, товарних, інформаційних, трудових та ін. ресурсів, який дозволяє надати фінансові послуги споживачам за рахунок використання найбільш ефективних каналів розподілу. Пропонуємо процес управління логістичними потоками фінансової установи і оцінювання його ефективності здійснювати за алгоритмом поданим на рис. 1.

Вважаємо, що мета логістики фінансових установ, пов'язана із засобами маркетингу, які об'єднані Джеромом МакКарті у «концепцію 4 Р» – product (товар), place (місце), promotion (просування) і price (ціна) [15]. Важливою складовою концепції, координатою маркетингового планування є місце розташу-

вання торгової точки, канали розподілу, дистрибуція. Вона відображає розподільчу логістику – комплекс взаємопов'язаних функцій, які реалізуються у процесі розподілу логістичних потоків між споживачами фінансових послуг. Зазначене дозволяє стверджувати, що метою управління логістичними потоками фінансової установи є ріст конкурентоспроможності наданих послуг. Досягнення даної мети обумовлює виокремлення і вирішення наступних завдань:

- виявлення і задоволення потреб споживачів фінансових послуг з урахуванням власних потреб фінансової установи відповідно до функціональних стратегій;
- створення привабливих для споживачів каналів надання фінансових послуг;
- оптимізація ресурсного потенціалу і ресурсних потоків фінансової установи з метою збільшення прибутку і мінімізації бізнес-ризиків у процесі надання фінансових послуг.

Об'єктом аналізу і управління у логістиці фінансової установи є основні та супутні потоки ресурсів, спрямовані на досягнення виокремленої мети і поставлених завдань.

Основні логістичні потоки характеризують сутність діяльності фінансової установи – формування та надання послуг з фінансового лізингу, факторингу, фінансового кредиту, страхування, адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах та ін. Такі потоки повинні забезпечити надання споживачам якісних послуг у потрібний час, у потрібному обсязі, у зручному місці з оптимальними витратами. До їх складу пропонуємо віднести:

- основні грошові потоки – пов'язані з рухом грошових коштів на рахунках фінансової установи



Рис. 1. Алгоритм управління логістичними потоками фінансової установи

і споживачів послуг, наприклад, надання коштів у позику, обмін валют, переказ коштів;

- основні товарні потоки, які виникають у натуральній формі, наприклад у формі фінансового лізингу;
- основні сервісні потоки, які пов'язані з наданням фінансових послуг, що можуть у подальшому трансформуватися в основні грошові потоки. Такі потоки виникають при наданні послуг з гарантій та поручительства;
- основні сервісні потоки, які пов'язані з наданням фінансових послуг, які у подальшому трансформуються в основні товарні потоки. Такі потоки виникають при наданні послуг з адміністрування товарів у групах.

Супутні логістичні потоки створюють умови для виникнення і функціонування основних логістичних потоків або підвищують їх якість. До таких потоків пропонуємо віднести:

- супутні матеріальні потоки, які пов'язані з придбанням фінансовою установою матеріальних, нематеріальних, фінансових активів з метою створення умов для ведення підприємницької діяльності;
- супутні інформаційні потоки, які за допомогою різних маркетингових комунікацій знайомлять споживачів фінансової установи з переліком фінансових послуг, інформують про їх надання з використанням смс-повідомлень. Такі потоки можуть супроводжувати основні потоки (наприклад, негайне смс-інформування при наданні фінансового кредиту), передувати їм (наприклад, паблік релішнз) або відставати від них (наприклад, надання виписки по особовому рахунку клієнта);
- супутні сервісні потоки, які пов'язані з наданням не фінансових, а консультативних послуг.

Аналіз зазначених логістичних потоків дозволяє виявити ті з них, які є проблемними і підлягають удосконаленню. Для цього використовуються такі методи як: дослідження операцій, аналіз повних витрат, аналіз конфліктів цілей, експертних оцінок [14]. В їх основі лежить системний підхід до вивчення економічних явищ, а саме логістичних потоків. Розуміння логістики як інтегрованого управління потоками передбачає вивчення логістичних потоків у взаємозв'язку один з одним та з іншими видами діяльності. Варто відзначити, що логістичні потоки фінансових установ не тільки впливають один на одного, а еволюціонують під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, і це зумовлює виникнення фінансового ризику.

Аналіз каналів надання фінансових послуг проводиться з метою максимального задоволення потреб споживачів і мінімізації витрат установи при їх наданні. Фінансові послуги надаються споживачам через різні канали розподілу, серед них:

- структурні підрозділи фінансової установи, які здійснюють комплексне обслуговування клієнтів;
- окремі «торгові точки», в яких надаються певні види фінансових послуг (наприклад, послуги з фінансового лізингу, послуги у сфері страхування тощо).

Споживачу надається право вибрати найбільш привабливий спосіб отримання фінансових послуг.

Вважаємо, що основними критеріями привабливості можуть стати: доступність фінансової послуги для споживачів, комфортність та безпека її отримання.

Доступність визначається зручністю розташування фінансової установи і її структурних підрозділів, а саме наявністю вигідного транспортного сполучення, розташування у бізнес-центрах, торговельно-розважальних центрах, вокзалах, аеропортах тощо.

Комфортні умови при отриманні фінансових послуг передбачають використання автоматизованих комп'ютерних систем електронних платежів, смс-повідомлення клієнтів про надходження грошових коштів і т.п.

Безпека при обслуговуванні клієнта забезпечується обладнанням місць надання фінансових послуг протипожежною сигналізацією, системами відеоспостереження, охороною тощо;

Таким чином, аналіз каналів надання фінансових послуг дозволяє зробити висновок про необхідність їх удосконалення чи створення нових, наприклад: підвищення безпеки обслуговування, зміна місця розташування тощо.

Вважаємо, що вказані критерії можуть слугувати для оцінювання ефективності логістики. Для їх виміру пропонуємо використовувати дві групи показників: економічні і фінансові. Економічні показники не відображаються у фінансовій звітності установи, можуть не мати фізичних одиниць виміру, що робить процес їх вимірювання складним і потребує застосування експертних оцінок. Зокрема, це:

- рівень відповідальності за виконання обіцянок та інших очікувань клієнтів;
- кількість отриманих претензій, скарг в абсолютному вимірі і у відсотках до обсягу наданих послуг;
- своєчасність реагування на скарги клієнтів;
- кількість постійних клієнтів, поява нових і втрачених за аналізований період;
- рівень споживчої відданості клієнтів;
- приріст структурних підрозділів з надання послуг у нових регіонах;
- приріст структурних підрозділів з надання послуг у регіонах присутності;
- наявність інфраструктури, необхідної для забезпечення безпеки надання послуг;
- наявність власного веб-сайту з актуальною інформацією відповідно до чинних нормативно-правових актів [12; 13] та ін.

До складу фінансових показників, які можна розрахувати за даними фінансової звітності варто віднести співвідношення між темпами зміни доходів від надання послуг і витрат на логістику; частку основних засобів, які використовуються для підвищення рівня комфортності надання фінансових послуг (в цілому за фінансовою установою, за її окремими структурними підрозділами).

Зіставляючи фактичні і планові значення перерахованих показників, оцінюють рівень досягнення цілі, поставленої перед логістикою в організації бізнесу. Для цього, як і в [11] пропонуємо застосовувати метод бальних оцінок. Залежно від рівня досягнення показником свого планового значення: не досягнуто,

досягнуто – присвоювати йому бальну оцінку. На основі зіставлення отриманих сумарних значень бальних оцінок з максимально можливими розраховують узагальнюючий показник досягнення цілі. Його значення має дорівнювати 1. За цих умов управління логістикою слід вважати ефективним, бо його цілі досягнуті та завдання виконані. У такому випадку, логістичні завдання актуалізується, відповідно, до змінних умов функціонування фінансової установи.

Якщо значення узагальнюючого показника менше 1, це свідчить про неефективність логістичного управління установи і вимагає розроблення і впровадження заходів спрямованих на досягнення планових показників.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що вимірювання та аналізування фактично досягнутого рівня показників оцінювання ефективності управління логістикою дозволить оцінити рівень конкурентоспроможності фінансової установи і її послуг, сприятиме зростанню і зміцненню клієнтської бази. Це, в свою чергу, призведе до зростання фінансових результатів.

Висновки з проведеного дослідження. У статті на основі вивчення літературних джерел виокремлено підходи до розуміння сутності поняття «логістика»: утилітарний та науковий. Науковий підхід покладено в основу авторського визначення «логістика небанківської фінансової установи». Запропоновано алгоритм процесу аналізу та управління логістичними потоками фінансової установи, оцінювання його ефективності. Основними складовими алгоритму визнано: визначення цілей та завдань управління логістичними потоками фінансової установи; аналіз ресурсних потоків фінансової установи;

аналіз каналів надання фінансових послуг; оцінювання ефективності управління логістичними процесами (визначення рівня досягнення цілей процесу управління логістичними потоками; розроблення і впровадження заходів, спрямованих на покращення логістичних потоків). Обґрунтовано сукупність аналітичних робіт у межах запропонованого алгоритму. Деталізовано мету і завдання управління логістичними потоками фінансової установи. Виокремлено основні та супутні логістичні потоки ресурсів, як об'єкти аналізу і управління.

Акцентовано увагу на необхідності застосування системного підходу до вивчення логістичних потоків. Вказано на необхідність застосування у складі методичного інструментарію аналізу логістичних потоків фінансової установи таких методи як: дослідження операцій, аналіз повних витрат, аналіз конфліктів цілей, експертних оцінок.

Запропоновано сукупність критеріїв аналітичного оцінювання привабливості каналів надання фінансових послуг, які включають: доступність фінансової послуги для споживачів, комфортність та безпека її отримання; деталізовано їх сутність. Застосування вказаних критеріїв дозволить обґрунтувати доцільність удосконалення існуючих чи створення нових каналів надання фінансових послуг.

Запропоновано сукупність економічних та фінансових показників оцінювання ефективності управління логістикою, рівня конкурентоспроможності фінансової установи і її послуг.

Запропоновано один із можливих варіантів визначення узагальнюючого показника оцінки ефективності управління логістичними потоками фінансової установи із застосуванням методів бального оцінювання.

Література:

1. Алькема В.Г., Сумець О.М. Логістика. Теорія та практика: навч.посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. 272 с.
2. Аникин Б.А. Логістика: учебник; под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 368 с.
3. Банько В.Г. Логістика: навчальний посібник. К.: КНТ, 2013. 345 с.
4. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логістика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. ; пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 640 с.
5. Гудзь П.В., Остапенко Т.І. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системногоуправління логістичною діяльністю. Бізнес-інформ. 2015. № 4. С. 139-142.
6. Економіка логістичних систем : монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнека та ін. ; за заг. ред. Є. Криківського та І. Кубіва. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2015. 596 с.
7. Ельдештейн Ю.М. Логістика: электрон. учеб.-метод. комплекс. URL: http://www.kgau.ru/distance/fub_03/eldeshtein/logistika/01_01.html#1.1.1 (дата звернення 04.09.2019).
8. Кальченко А.Г. Логістика: підручник. К.: КНЕУ, 2012. 284 с.
9. Колодізева Т.О., Руденко Г.Р. Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств : монографія. Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. 292 с.
10. Корпоративная логістика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В.В. Дыбская и др.; под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2004. 976 с.
11. Панасюк В.М., Бродовська О.Г. Фінансова політика небанківської фінансової установи: сутність та порядок формування. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 32. С. 175-182. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/28.pdf (дата звернення 08.09.2019).
12. Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг. Закон України від 12.07.2001. № 2664-III. Дата оновлення 21.06.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення 09.09.2019).
13. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів). Постанова кабінету Міністрів України від 07.12.2016. № 913. Дата оновлення 22.05.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-%D0%BF> (дата звернення 09.09.2019).
14. Тюріна Н.М., Гой І.В., Бабій І.В. Логістика: навч.посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 392 с.
15. Donald C. Marschner, E. Jerome McCarthy. Basic Marketing: A Managerial Approach. Journal of Marketing. 1972. Vol 36, № 1. С. 106. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/002224297203600118> (дата звернення 09.09.2019).

УДК 338.43:631.1027

**АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ
ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЦТВА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

**ANALYSIS OF THE MECHANISM
FOR THE FORMATION AND MANAGEMENT OF THE EFFICIENCY
OF AGRICULTURAL PRODUCTS PRODUCTION**

Писаренко С.В.

*кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія*

Pisarenko S.V.

*Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy*

Крупа О.П.

*студент
Полтавської державної аграрної академії*

Krupa O.P.

*Student
Poltava State Agrarian Academy*

Шиков О.С.

*студент
Полтавської державної аграрної академії*

Shikov A.S.

*Student
Poltava State Agrarian Academy*

Ефективність є однією з головних характеристик результативності управління виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює необхідність її детального вивчення. Підвищення ефективності виробництва в аграрних підприємствах не можна досягти без оптимального використання основних факторів виробництва, тому що саме від їх стану й раціональної структури залежить інтенсивність розвитку й випуск необхідного обсягу продукції.

Ключові слова: підприємство, механізм управління, ефективність виробництва, сільськогосподарська продукція.

Эффективность является одной из главных характеристик результативности управления производства сельскохозяйственной продукции, что обуславливает необходимость ее детального изучения. Повышение эффективности производства в аграрных предприятиях нельзя достичь без оптимального использования основных факторов производства, так как именно от их состояния и рациональной структуры зависит интенсивность развития и выпуск необходимого объема продукции.

Ключевые слова: предприятие, механизм управления, эффективность производства, сельскохозяйственная продукция.

Efficiency is one of the main characteristics of the performance of agricultural production management, which necessitates its detailed study. Increasing the efficiency of production in agricultural enterprises can not be achieved without optimal use of the main factors of production, since it is on their condition and rational structure that the intensity of development and release of the required volume of production depends.

Keywords: enterprise, control mechanism, agricultural production efficiency.

Постановка проблеми. Серед численних проблем, пов'язаних з виходом із кризового стану аграрного сектора економіки країни, є – підвищення ефективності виробництва. Управлінські заходи впливу на ефективність виробництва продукції рослинництва є досить складними, тому й виникає необхідність вивчити сутність даного поняття, та узагальнити показники ефективності виробництва на прикладі аграрного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів аналізу та оцінки механізму формування та управління ефективністю виробництва сільськогосподарської продукції присвячені дослідження багатьох провідних вітчизняних учених-економістів, зокрема В.Г. Андрійчук, М.В. Бардадим, В.Л. Волинець, Р.В. Глібов, А.Г. Загородній, В.Е. Кудельський, В.І. Мацибора, С.В. Мочерний, М.Н. Притула, К.М. Радченко та інших.

Мета дослідження Метою дослідження є аналіз та оцінка механізму формування і управління ефективністю, а також узагальнення результатів досліджень ефективності сільськогосподарського виробництва на прикладі аграрного підприємства Полтавської області.

Виклад основного матеріалу. Високоєфективне функціонування аграрного виробництва в ринкових умовах вимагає чіткого з'ясування економічної сутності механізму господарювання, його структури, взаємозв'язку з іншими економічними категоріями. Адже від ефективності функціонування АПК залежить продовольча безпека країни. В останні роки катастрофічно знижується вітчизняний потенціал виробництва сільськогосподарської продукції, продуктивність праці, ефективність виробництва, скорочується величина інвестицій в галузь. Тому в сучасних умовах необхідно формувати ефективний господарський механізм розвитку аграрного сектора, який би забезпечив відтворення суспільного продукту в розмірах, здатних задовольнити кількісні й якісні суспільні потреби в сільськогосподарській продукції.

Вирішення питання насичення ринку сільськогосподарською продукцією потребує комплексного та системного підходу до розвитку всіх його складових елементів. Отже питання збільшення виробництва продукції рослинництва у відповідності до вимог загальнодержавних програм потребує врахування багатовекторного спектру особливостей економічних чинників, міра впливу яких і визначає структурні зміни у її виробництві [4].

Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, якісна характеристика якої відображається у високій результативності використання живої та уречовленої праці в засобах виробництва. Вона визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва і живої праці [7].

Як стверджує В.Г. Андрійчук, розгляд питання підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва обґрунтовано має передувати визначення сутності поняття «ефективність виробництва». Ефективність, як науковий термін, має латинське походження й означає результативність. З ефективністю тісно пов'язаний ще один термін – ефект, тобто результат цілеспрямованих дій [1].

В.Е. Кудельський переконує, що категорія «ефективність виробництва» відображає характер суспільних відносин, мету і спосіб виробництва. Чим більше виробляється необхідної суспільству продукції, чим вища її якість і нижчі витрати, тим ефективніше виробництво. У зв'язку з цим чеський вчений Й. Крілек визначає поняття ефективність як соціально-економічну категорію, пов'язану з розвитком продуктивних сил і характером виробничих відносин, властивих певному способу виробництва [6].

В результаті дослідження наукових підходів до розуміння сутності економічної ефективності, можна констатувати, що цей термін є досить обширним та враховує значне коло чинників, що впливають на нього. За словами Волинця В.Л.: «Суть економічної ефективності виробництва полягає у підвищенні результатив-

них показників при найменших витратах ресурсів на одиницю продукції. З точки зору економічної теорії, категорію економічної ефективності важливо розуміти як найважливішу у системі економічних категорій, від адекватності трактування якої залежить правильність всієї системи ефективності виробництва» [3].

М.Н. Притула вважає, що запорукою стабільної ефективної діяльності підприємства будуть високий рівень процесу управління з розвинутою технологією, що стане основою досконалого процесу проходження інформаційних потоків та прийняття оптимальних рішень з врахуванням усіх можливих кризових ситуацій та уникнення їх. Досконала технологія управління враховує такі фактори як складність, динамічність, невизначеність, пристосовує управлінський персонал до умов діяльності з врахуванням цих факторів і використання їх впливу не як перешкоди, а як наявних нових можливостей [9].

Як відмічає М. Бардадим, підвищення ефективності виробництва за рахунок організаційної структури управління визначається тим, що вона повинна інтегрувати, пов'язувати різні елементи виробництва й управління, які часто мають різні інтереси, в єдине ціле, надаючи їм єдність, упорядковуючи зв'язки і відносини. Це сприяє узгодженості, злагодженості, ритмічності виробничих і управлінських процесів, стійкості функціонування всієї системи та узагальненню економічних інтересів [5].

Діяльність підприємства – це процес реалізації функцій підприємства за допомогою виконання певних видів робіт заради досягнення поставлених цілей і отримання певного результату. Підприємство є складною соціально-економічною системою, в якій виділено ключові функціональні підсистеми – маркетингову, виробничу, фінансову, інноваційну і кадрову.

Для більш глибокого аналізу формування та управління ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, нами були розраховані результативні показники на прикладі приватного підприємства «Калашника» Полтавського району, Полтавської області.

Проаналізуємо динаміку реалізації основних видів сільськогосподарської продукції у ПП «імені Калашника» Полтавського району (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що у 2017 р. порівняно з 2013 р. динаміка реалізації зерна зросла на 50232 ц (75,7%), насіння соняшнику – на 36954 ц (47,5%), соя це культура, що була введена в виробництво у 2014 р., і відповідно обсяг її реалізації зростає. Реалізація молока у 2013 р. становила 34727 ц, а в 2017 р. спостерігається зменшення на 9866 ц (28,4%), виробництво м'яса свиней у підприємстві зростає, а отже більше реалізується – на 940 ц (51,9%). Підприємство має пасіку та займається виробництвом меду, показники реалізації якого несуть не зовсім позитивний характер, а отже у 2013 р. реалізувалося 2857 ц, а в 2017 р. 1355 ц, що менше на 52,6%. Від виробництва деяких культур підприємству прийшлося відмовитися в зв'язку з тим, що вони низькорентабельні, а це такі, як: горох, цукрові буряки та овочі.

Таблиця 1

Динаміка реалізації основних видів сільськогосподарської продукції у ПП «імені Калашника» Полтавського району, 2013-2017 рр., ц

Продукція	Роки					2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	абсолютне відхилення, (+; -)	відносне відхилення, %
Зернові та зернобобові культури	66364	93854	41208	107922	116596	50232	175,7
Пшениця озима	12503	23232	27526	31856	26929	14426	215,4
Кукурудза на зерно	42879	55826	37142	64851	47901	5022	111,7
Ячмінь ярий	6008	10974	2870	9328	9623	3615	160,2
Горох	4962	3822	7030	1437	0	х	х
Соняшник	14646	17197	14217	18298	21600	6954	147,5
Соя	-	18215	10356	22117	13165	х	х
Ріпак озимий	5734	2024	1056	1821	2145	-3592	37,5
Ріпак ярий	2016	2018	5213	0	0	х	х
Цукрові буряки	-	75005	56564	46717	0	х	х
Овочі	93	54	76	85	0	х	х
Молоко	34727	31263	36178	37595	24861	-9866	71,6
М'ясо: великої рогатої худоби	1810	1925	2040	2218	2750	940	151,9
свиней	1611	2372	2415	2715	3060	1449	189,9
мед	2857	1214	2090	529	1355	-1502	47,4

Механізм ціноутворення займає особливе місце, який повинен збалансовувати різнонапрямлені інтереси продавців (виробників) і покупців (споживачів) товару, розподіляти ресурси, стимулювати раціональне розміщення виробництва, впровадження інновацій тощо (табл. 2).

Дослідивши показники динаміки середніх цін реалізації сільськогосподарської продукції ПП «імені Калашника» слід зробити наступні висновки, про те, що у підприємстві цини на ту продукцію

що виробляються значно зросли, оскільки витрати на її виробництво стрімко зростають.

Собівартість являє собою вартісну оцінку використованих у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво і реалізацію [10].

Вона відображає величину витрат, які забезпечують процес простого відтворення на підприємстві (табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка середніх цін реалізації сільськогосподарської продукції ПП «імені Калашника» Полтавського району, 2013-2017 рр., грн/ц

Вид продукції	Роки					2017 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Зернові та зернобобові	125,6	161,2	273,5	451,8	399,5	318,07
Пшениця озима	145,8	190,2	256,6	3298,5	537,6	368,72
Кукурудза на зерно	104,9	137,8	244,1	330,9	281,2	268,1
Ячмінь озимий	-	-	-	-	670,2	х
Ячмінь ярий	160,1	171,4	245,3	302,5	450,0	281,07
Горох	212,0	298,3	506,3	691,7	873,5	412,02
Овес	120,0	-	-	248,9	382,4	318,66
Соняшник	350,1	365,5	737,8	896,0	823,1	235,10
Соя	-	479,3	674,9	884,1	1086,4	х
Ріпак озимий	280,8	394,3	722,8	-	-	х
Ріпак ярий	280,8	363,7	-	-	-	х
Цукрові буряки	-	43,1	67,0	71,3	-	х
Овочі	193,5	333,3	473,7	376,5	743,3	384,13
Приріст великої рогатої худоби	1098,9	1403,6	2207,4	2073,0	2740,7	249,40
Приріст свиней	1463,7	1720,1	2318,0	2126,3	2986,4	204,03
Молоко	339,3	359,0	427,9	522,1	683,0	201,29
Мед	1400,1	2059,3	3014,4	4158,8	6041,7	431,52

**Динаміка виробничої собівартості сільськогосподарської продукції
у ПП «імені Калашника» Полтавського району, 2013-2017 рр., грн за 1 ц**

Вид продукції	Роки					2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	+,-	%
Пшениця озима	115,4	101,2	166,1	190,2	292,0	176,6	253,1
Кукурудза на зерно	76,9	113,4	121,9	191,2	294,5	217,6	383,1
Ячмінь озимий	97,0	-	96,2	266,5	325,1	228,1	335,0
Ячмінь ярий	99,8	100,7	191,7	286,3	329,7	229,9	330,5
Горох	144,6	171,2	169,0	280,3	440,3	295,7	304,5
Овес	82,8	135,5	85,0	315,6	312,6	229,8	377,7
Соняшник	184,7	162,0	315,3	398,6	523,6	338,9	283,5
Соя	283,6	292,1	263,7	504,1	832,7	549,2	293,7
Ріпак озимий	226,4	401,7	268,0	-	315,5	89,1	139,4
Ріпак ярий	151,8	224,0	-	464,1	-	х	х
Овочі	549,2	500,0	548,0	664,3	1315,8	766,6	239,6
Приріст великої рогатої худоби	1631,6	1924,1	1700,2	2530,9	3028,6	1397,0	185,6
Приріст свиней	1185,6	1470,2	1713,4	2314,7	3486,7	2301,1	294,1
Молоко	205,7	324,9	298,5	353,9	589,3	383,6	286,5
Мед	1761,4	4729,7	5850,7	2970,3	8125,0	6363,6	461,3

Проаналізувавши динаміку виробничої собівартості сільськогосподарської продукції у ПП «імені Калашника», слід зробити наступні висновки по те, що даний показник за досліджуваний період значно зростає, що є досить негативним для показників економічної ефективності.

Найбільші витрати в рослинництві складає виробництво соняшнику витрати зросли на 183,5%, та сої – на 193,7%, у тваринництві найбільшу собівартість складає виробництво меду 8125,0 тис. грн та приріст свиней 3486,7 тис. грн м'яса великої рога-

тої худоби – 3028,6 тис. грн, а виробництво молока – 589,3 тис. грн, (186,5%). На такі зміни вплинуло значне підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, добрива, корми.

В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено притаманною капіталу тенденцією до самозростання.

Динаміку прибутковості (збитковості), реалізації продукції, ПП «імені Калашника» проаналізуємо в табл. 4.

Таблиця 4

**Динаміка прибутковості виробництва продукції
ПП «імені Калашника» Полтавського району, 2013-2017 рр., тис. грн**

Показники	Роки					2017 р. до 2013 р., +,-
	2013	2014	2015	2016	2017	
Продукція рослинництва	4293,6	2721,0	19138,0	22617,0	23803,6	19510,0
Зернові та зернобобові культури	1539,1	274,0	8463,0	12715,0	13527,9	11988,8
Озима пшениця	159,0	995,0	2142,0	3219,0	7338,8	7179,8
Кукурудза на зерно	764,0	-1346,0	3931,0	8527,0	1967,8	1203,8
Ячмінь ярий	371,0	277,0	181,0	382,0	1167,0	796,0
Горох	245,0	348,0	2209,0	601,0	2922,0	2677,0
Овес	0,0	0,0	0,0	-14,0	1,8	1,8
Соняшник	2488,0	1756,0	6819,0	8969,0	8002,6	5514,6
Соя	0,0	104,0	396,0	686,0	276,0	276,0
Ріпак озимий	241,0	-319,0	2182,0	2395,0	1985,2	1744,2
Ріпак ярий	85,0	81,0	0,0	-1484,0	0,0	-85,0
Цукрові буряки	0,0	873,0	1262,0	-509,0	0,0	0,0
Овочі	-42,0	-22,0	3,0	-3,0	11,9	53,9
Інша продукція рослинництва	-17,5	-26,0	13,0	-152,0	0,0	17,5
Продукція тваринництва	2000,0	-1562,0	4427,0	1924,0	1022,0	-978,0
Приріст великої рогатої худоби	-1224,0	-1685,0	-326,0	-1990,0	-2136,0	-912,0
Приріст свиней	239,0	274,0	1675,0	-341,0	-434,0	-673,0
Молоко	3542,0	-114,0	3220,0	4314,0	3596,0	54,0
Мед	-19,0	-37,5	-75,0	8,0	-4,0	15,0
Інша продукція тваринництва	-538,0	0,5	-67,0	-67,0	0,0	538,0

Провівши аналіз динаміки показників прибутку (збитку) від реалізації продукції в досліджуваному підприємстві, слід відмітити про те, що за досліджуваний період в господарстві вона мала позитивний результат, хоча спостерігалась і збитковість по деяких видах продукції галузі тваринництва. В рослинницькій галузі найвищий прибуток підприємство отримує з виробництва соняшнику. Так у 2013 р. досліджуваний показник становив 2488,0 тис. грн, а в 2017 р. він зріс до 8002,6 тис. грн, що вище на 5514,6 тис. грн. На другому місці прибуток по виробництву пшениці озимої 7338,8 тис. грн у 2017 р, що більше на 7179,8 тис. грн ніж у 2013 р, горох на третьому місці так у 2013 р. прибуток складав лише 245,0 тис. грн, а в 2017 р. 2922,0 тис. грн, таке збільшення відбулося на 2677,0 тис. грн.

Щодо прибутковості по галузі тваринництва, то вона досить нестабільна, тільки виробництво молока є прибутковим. Він становив у 2013 р. 3542,0 тис. грн, а в 2017 р. 3596,0 тис. грн, зростання відбулося на 54,0 тис. грн. По виробництву меду, приросту свиней та великої рогатої худоби підприємство отримує збиток.

Узагальнюючим показником економічної ефективності сільськогосподарських підприємств є показник рентабельності [5]. Показники рентабельності у сільському господарстві розраховуються з метою вивчення економічних результатів роботи сільськогосподарських підприємств, прибутковості підприємств сільськогосподарської діяльності, виробництва окремих видів продукції.

Дослідивши динаміку рівня рентабельності виробництва у ПП «імені Калашника», слід відмітити наступне, про те, що даний показник за дослі-

джуваний період несе не стабільний характер, та змінюється в негативну сторону.

По галузі рослинництва найвищий рівень рентабельності спостерігається по виробництву гороху. Так, якщо у 2013 р. він становив 30,4%, то в 2017 р. його рівень рентабельності зріс до 185,6%, що вище на 155,3 в.п. На другому місці знаходиться рівень рентабельності з виробництва пшениці озимої, який у 2013 р. становив 9,6%, а в 2017 р. 102,8%. Збільшення відбулося на 93,3 в.п. третє місце посідає виробництво ріпаку озимого рівень рентабельності якого становить на 2017 р. 90,6%, а це на 73,0 в.п. більше ніж у 2013 р. досить високий рівень рентабельності спостерігається по виробництву соняшнику – 84,0%. Хоча по даній культурі рівень рентабельності підвищений, то в порівнянні з 2013 р. він знизився на 10,3 в.п. Від таких культур, як цукровий буряк та ріпак ярий підприємство відмовилося взагалі, оскільки їх виробництво є високо-витратним.

Характеризуючи рівень рентабельності тваринницької галузі слід відмітити, що виробництво меду, приріст свиней та великої рогатої худоби є не рентабельним. А рівень рентабельності виробництва молока у 2017 р. хоча і становить 15,9%, та все ж таки в порівнянні з 2013 р. зменшився на 21,7 в.п.

Планування виробничої діяльності ПП «імені Калашника» здійснює згідно заздалегідь укладених договорів з покупцями, невеликої кількості продукції для продажу на ринку, на внутрігосподарські потреби та на обмін.

Висновки. Отже, показники ефективності в комплексі мають надзвичайно велике значення для оцінки діяльності аграрних підприємств. Ефективність

Таблиця 5

Динаміка рівня рентабельності виробництва продукції ПП «імені Калашника» Полтавського району, 2013-2017 рр.

Показники	Роки					2017 р. до 2013 р., +/-
	2013	2014	2015	2016	2017	
Продукція рослинництва	36,9	11,1	94,2	60,1	71,0	34,1
Зернові та зернобобові культури	22,6	1,8	70,8	55,1	64,6	42,0
Озима пшениця	9,6	29,1	43,3	44,8	102,8	93,3
Кукурудза на зерно	20,5	-14,9	76,6	65,9	21,8	1,3
Ячмінь ярий	62,8	17,3	34,6	15,7	39,9	-22,9
Горох	30,4	43,9	163,6	152,9	185,6	155,3
Овес	0	0	0	-11,1	3,9	3,9
Соняшник	94,3	38,8	185,8	120,8	84,0	-10,3
Соя	-	13,6	125,3	53,8	31,8	х
Ріпак озимий	17,6	-28,6	137,6	0	90,6	73,0
Ріпак ярий	17,7	12,4	0	-100,0	0	х
Цукрові буряки		37,0	49,9	-13,3	0	х
Овочі	-70,0	-55,0	9,1	-8,6	37,0	107,0
Інша продукція рослинництва	-5,8	-13,3	5,7	-31,8	0	х
Продукція тваринництва	14,1	-8,0	20,8	6,8	2,5	-11,6
Приріст великої рогатої худоби	-38,1	-38,4	-6,8	-30,2	-22,3	15,8
Приріст свиней	11,3	7,2	42,7	-5,6	-5,0	-16,2
Молоко	43,0	-1,0	26,3	28,2	15,9	-27,1
Мед	-32,2	-60,0	-54,3	57,1	-12,1	20,1
Інша продукція тваринництва	-95,6	14,3	-52,3	-67,0	-	х

виробництва характеризується кінцевим результатом – сумарним економічним ефектом, віднесеним до витрат. Підвищення ефективності сприяє збільшенню виробництва продукції і повнішому задоволенню потреб населення.

Велика кількість та різноманітність показників дає змогу більш широко оцінити діяльність суб'єктів господарювання. Виходячи з досліджень необхідно проводити більш поглиблений аналіз ефективності підприємств, що допоможе знайти певні недоліки в їх розвитку.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. підр. – 2-е вид., доп. і пер. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бардадим М.В. Перспективи розвитку зернового комплексу України / М.В. Бардадим // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 57-61.
3. Волинець В.Л. Економічна ефективність зернопродуктового виробництва в підприємствах АПК та шляхи її підвищення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.Л. Волинець. – К., 2013. – 23 с.
4. Глібов Р.В., Динаміка виробництва основних видів продукції рослинництва в Україні. / Р.В. Глібов. ВІСНИК ЖДТУ № 1 (35) С. 135-137.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. Облік і аудит / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. Термінологічний словник. – Львів: «Центр Європи», 2002. – 671 с.
6. Кудельський В.Е. Економічні засади виробництва сільськогосподарської продукції підприємствами аграрного сектора: монографія; за ред. К.Л. Ларіонової. Економіка та управління підприємством: сучасні підходи, методи та моделі – Кам'янець-Подільський, 2013. – С. 133-161.
7. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства / В.І. Мацибора. – К.: Вища шк., 1994. – 415 с.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у 3 т.; відп. С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
9. Пritула М.Н. Сучасний стан та актуальні проблеми розвитку агропромислового комплексу [Електронний ресурс] / М.Н. Пritула // С. 1-6. Режим доступу до статті: www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr/.../ECON_03_2009_Pritula.pdf.
10. Радченко К.М. Собівартість як економічна категорія, принципи та значення її калькулювання [Електронний ресурс] / К.М. Радченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_oif/2011_8_4/10.pdf.

УДК 334.01

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE

Полієва А.Ю.

студентка

Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Polieva A. Yu.

Student

Chernivtsi National University. Yu. Fedkovich

Метою статті є дослідження основних методів оцінки фінансового стану підприємства та визначення можливих заходів направлених на покращення існуючого фінансового стану. У статті розглянуто сутність фінансового аналізу та основні його завдання. Проаналізовано необхідність систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства. Визначено методи та групи показників за допомогою яких проводиться фінансовий аналіз. Проаналізовано основні шляхи щодо покращення фінансового стану підприємства та визначено комплекс основних заходів щодо підвищення ефективної діяльності та зміцнення його фінансової стійкості. На прикладі МП «Трембіта» визначили необхідність дотримання оптимальної структури капіталу та прагнення до такого співвідношення величини власного та позикового капіталу, яке забезпечить максимальну рентабельність власного капіталу. Виявлено, що систематичний аналіз фінансового стану дозволяє завчасно виявити негативні тенденції в роботі підприємства та запобігти ймовірності настання банкрутства, шляхом прийняття своєчасних антикризових заходів.

Ключові слова: фінансовий аналіз; фінансовий стан; рентабельність; власний капітал; комплексний аналіз; оцінка, фінансовий стан, показники.

Целью статьи является исследование основных методов оценки финансового состояния предприятия и определения возможных мероприятий направленных на улучшение существующего финансового состояния. В статье рассмотрена сущность финансового анализа и основные его задания. Проанализирована необходимость систематического проведения анализа финансового состояния предприятия. Определены методы и группы показателей с помощью которых проводится финансовый анализ. Проанализированы основные пути относительно улучшения финансового состояния предприятия и определен комплекс основных мероприятий относительно повышения эффективной деятельности и укрепления его финансовой стойкости. На примере МП "Трембита" определили необходимость соблюдения оптимальной структуры капитала и стремления к такому соотношению величины собственного и ссудного капитала, которое обеспечит максимальную рентабельность собственного капитала. Выявлено, что систематический анализ финансового состояния позволяет заблаговременно выявить негативные тенденции в работе предприятия и предотвратить вероятности наступления банкротства, путем принятия своевременных антикризисных мероприятий.

Ключевые слова: финансовый анализ; финансовое состояние; рентабельность; собственный капитал; комплексный анализ; оценка, финансовое состояние, показатели.

The purpose of the article is to study the main methods of assessing the financial condition of the enterprise and identify possible measures aimed at improving the existing financial state. The instability of the market economy drives companies to constantly evaluate their financial situation and look for directions that will be aimed at increasing the efficiency of its activities. The essence of financial analysis and its main tasks are considered in the article. The necessity of systematic analysis of the financial condition of the enterprise is analyzed. The methods and groups of indicators by means of which the financial analysis is conducted are determined. The main ways of improving the financial condition of the enterprise are analyzed. The main ones can be: identification and mobilization of internal reserves, reduction of production costs, stimulation of incoming cash flows, optimization of marketing policy. It has been found that by measuring the effect of the financial leverage it is possible to reach the optimal structure of the capital and find a ratio of borrowed and class capital that would help minimize financial risks and maximize the return on equity. For example, the results of factor analysis of Trembita showed that the decrease in return on equity was influenced by the decrease in profitability of sold products. It was revealed that the systematic analysis of the financial state allows to identify in a timely manner negative tendencies in the work of the company and prevent the possibility of bankruptcy, by taking timely anti-crisis measures. As a result of the study, a set of measures was created that would help the company to prevent the development of crisis phenomena, minimize the impact of negative factors, improve the efficiency of work and stabilize its financial situation.

Keywords: financial analysis; financial condition; profitability; equity; complex analysis; estimation, financial status, indicators.

Постановка проблеми: В сучасних умовах ринкової економіки відповідність та ефективність прийнятих управлінських рішень на макро- та макrorівнях здебільшого залежить від результатів аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання, в результаті якого обчислюються не тільки окремі коефіцієнти та вивчається комплекс показників, а також відображаються різні аспекти фінансової діяльності підприємства.

Сучасний розвиток нашої економіки можна назвати періодом потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами прогресуючої світової кризи, стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють увесь сучасний світ, вони зазнають краху й збанкрутують. Тому основним завданням має стати розроблення нових механізмів управління фінансовим станом підприємства. Ефективна діяльність підприємства залежить від багатьох чинників, проте одним із найважливіших є фінансовий стан, оскільки, ефективність прийнятих управлінських рішень на макро- та макrorівнях здебільшого залежить від результатів аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання, в результаті якого обчислюються не тільки окремі коефіцієнти та вивчається комплекс показників, а також відображаються різні аспекти фінансової діяльності підприємства.

Але сьогодні немає чіткого визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства», а також загальноприйнятої точки зору щодо його трак-

тування. Тому необхідним є уточнення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» та важливості фінансового аналізу.

Аналіз останніх і досліджень і публікацій. Сьогодні питання аналізу фінансового стану підприємств розглядається в працях таких дослідників, як Г. Кірейцев [1], Л. Дончак, О. Ціхановська [2], Б. Грабовецький [3], Т. Безбородова [4], та ін. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств зробили такі вчені-економісти: Н. Власюк [5], Н. Волошук [6], Н. Шифріна [7], О. Болдуєва [8], К. Таранюк [9], В. Марцин [10], та ін.

Питанням розробки шляхів покращення фінансового стану підприємства приділили увагу, Рудницька О. [11], Карпенко Г. [12], Конєва Н.О., Шаповалова І.О. [13].

Формування цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні та уточненні теоретичних основ аналізу фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Вивчення фінансового стану підприємства є одним із головних завдань управління фінансами підприємства. Особливого значення дослідження фінансового стану підприємства набуває у період розвитку ринкових відносин створення у державі сприятливого інвестиційного клімату, що сприяє зменшенню впливу різноманітних ризиків та ухваленню відповідних рішень щодо запобігання кризовим ознакам на підприємстві. Багато науковців по-різному характеризують аналітичний

процес, який пов'язаний із дослідженням фінансового стану підприємства. Наприклад, існують такі визначення, як діагностика, моніторинг, аналіз, комплексний аналіз, оцінка. Очевидно, що залежно від цілі, яку ставить перед собою дослідник, акцент роблять на те чи інше поняття [14, с. 116-123].

Функціонуючи в умовах ринкової економіки кожне підприємство має прагнути забезпечити такі умови та стан своїх ресурсів, щоб забезпечити безперервне виробництво та виконання своїх фінансових зобов'язань. А це в свою чергу обумовлює необхідність аналізу фінансового стану підприємства та пошук напрямків оптимізації його роботи. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Неможливо відділяти фінансовий стан від його оцінки, оскільки лише шляхом визначення тенденцій розвитку підприємства можливо досягати позитивних змін в управлінні фінансовим станом підприємства. Основою покращення фінансового стану підприємства завжди є його оцінка.

Важливість фінансової оцінки фінансового стану полягає в тому, що він є основою розроблення фінансової політики підприємства, засобом визначення недоліків у його функціонуванні та ухваленні управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства

Об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства неможливо за допомогою одного показника, нехай навіть найважливішого. Це можливо лише здійснити лише за допомогою комплексної оцінки групи показників, що усебічно та детально характеризують діяльність підприємства. До основних груп, що комплексно характеризують фінансовий стан підприємства можна віднести такі показники:

- показники майнового стану;
- показники ліквідності;
- показники фінансової стійкості;
- показники ділової активності;
- показники рентабельності [15, с. 250-255].

В процесі аналізу фінансового стану підприємства використовують різноманітні методи, прийоми та моделі, застосування яких визначається конкретним випадком та залежить від того на що направлений фінансовий аналіз.

Процедури аналізу є складником у будь-якому науковому дослідженні й утворює його першу стадію, коли дослідник переходить від нерозчленованого опису об'єкта, що вивчається, до виявлення його будови, складу, а також його властивостей, ознак. Але і на інших рівнях пізнання аналіз зберігає своє значення, хоча тут він виступає вже в єдності з іншими процедурами дослідження.

Найбільш пристосованим видом аналітичного процесу з розглянутих є аналіз, зокрема комплексний аналіз.

Тому важливим є визначення напрямів комплексного аналізу та характеристика їх сутності (табл. 1). Наведена в таблиці 1 інформація свідчить про складний, багатогранний процес виконання аналізу фінансового стану підприємства. Для його практичної реалізації потребується не тільки час, статистична інформація, але й методичні підходи до виконання аналізу, розроблення моделей та інтегрованих показників для виконання аналізу фінансового стану підприємства.

Найкращим підходом до оцінки та аналізу фінансового стану підприємства буде застосування не тільки традиційних методів його діагностики, а й проведення комплексного аналізу фінансового стану. Такий спосіб оцінки в результаті дає змогу оцінити не лише підсумкові данні про рівень роботи підприємства, а й дозволяє сформулювати напрямки, що допоможуть підвищити ефективність діяльності підприємства, що відповідно призведе до покращення його фінансового стану. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства дозволяє визначити економічний потенціал підприємства та дає змогу оцінити його місце в конкурентних умовах ринку. Проведена оцінка фінансово-економічного та майнового стану створює інформаційну базу, що необхідна для прийняття важливих управлінських та фінансових рішень.

Важливою складовою аналітичної оцінки фінансового потенціалу МП «Трембіта» є рентабельність підприємства. Так, показники рентабельності дозволяють оцінити результативність діяльності та досягнення відповідних тактичних цілей. Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

Проведемо факторний аналіз рентабельності власного капіталу, на рівень якого впливають зміна чистого прибутку, фондів віддачі та структури авансованого капіталу.

Розрахунок факторів, які вплинули на зменшення показника рентабельності власного капіталу наведено в аналітичній табл. 2

Отже, результати факторного аналізу показали, що на зменшення рентабельності власного капіталу вплинуло зменшення рентабельності реалізованої продукції на 0,119 та ресурсів віддачі на 0,003.

На даний час в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб'єктам господарювання проводити безперервну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення. Висока вартість позикових коштів, стрімке знецінення вартості національної валюти, малий внутрішній ринок – усі ці фактори сприяють підвищенню актуальності дослідження

Таблиця 1

Сутнісні особливості комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства

Напрями аналізу:	Сутність
Н. Волошук	
фінансових результатів діяльності	Аналіз рівня, динаміки і структури прибутку – основного показника, що характеризує результат діяльності підприємства; оцінювання факторів, що його визначають
потоків грошових коштів	Аналіз джерел та напрямів використання коштів. Аналіз достатності коштів для ведення поточної фінансової діяльності. Аналіз достатності коштів для ведення інвестиційної діяльності
фінансового стану	Загальний аналіз фінансового стану, зокрема аналіз: – фінансової стійкості; – ліквідності та платоспроможності; – ділової активності; – оборотності запасів, кредиторської та дебіторської заборгованості – аналіз рентабельності
ефективності діяльності	Динаміка показників прибутку, рентабельності та ділової активності
ефективності інвестиційних проектів	Оцінювання ефективності реалізації інвестиційних проектів підприємства
Н. Власюк	
визначення сутності та завдань комплексного фінансового аналізу;	формулювання сутності й завдань
визначення інформаційної бази комплексного аналізу та системи вимог до неї;	створення інформаційної системи для комплексного аналізу
визначення особливостей побудови моделі оброблення вхідної інформації відповідно до специфіки об'єкта дослідження;	розроблення моделі оброблення інформації для виконання комплексного фінансового аналізу
визначення цільового елемента комплексного фінансового аналізу – інтегрованого показника оцінювання фінансового стану підприємства;	розроблення інтегрованого показника комплексного фінансового аналізу фінансового стану підприємства
визначення комерційної надійності підприємства – об'єкта дослідження;	розрахунок показників комерційної надійності підприємства
визначення ймовірності банкрутства підприємства;	обґрунтування ймовірності банкрутства підприємства
визначення майбутніх трендів фінансово-господарської діяльності підприємства на основі інтерпретації результатів комплексного фінансового аналізу	прогнозування тенденцій розвитку фінансового стану підприємства

Таблиця 2

Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності власного капіталу ТДВ «Трембіта» в 2018 році

Показники	2017 рік	2018 рік	Зміна (+,-)
Дані для факторного аналізу			
Рентабельність реалізації продукції, (Рр)	0,156	0,075	-0,081
Ресурсовіддача, (Рв)	1,284	1,248	-0,036
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	1,143	1,184	0,040
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	0,230	0,111	-0,118
Розрахунок впливу			
Рентабельність реалізації продукції, (Рр)			-0,119
Ресурсовіддача, (Рв)			-0,003
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)			0,004
Усього, (Рвк)			-0,118

аспектів управління рентабельністю підприємства з метою забезпечення його ефективної роботи.

Проте більшість суб'єктів господарювання, які діють на ринку, є комерційними організаціями, які націлені на отримання прибутку. В таких умовах природно саме показник рентабельності висту-

пає основним критерієм ефективності роботи підприємства.

Таким чином систематичний контроль за фінансовим станом підприємства та оцінка ефективності його діяльності, дотримання запропонованих заходів щодо підтримки стабільного стану та прогнозування

важливих для роботи підприємства показників дозволить укріпити становище підприємства на ринку та забезпечити позитивні довгострокові перспективи в його роботі.

Висновки: Фінансовий стан – одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства допомагає сформувавши комплекс заходів, що допоможуть покращити фінансове становище підприємства та підвищити ефективність його роботи. Дуже важливим є систематичне та детальне аналізування динаміки показників фінансового стану підприємства. Залежно від зміни яких будуть прийматися відповідні управлінські рішення, щодо зменшення впливу негативних факторів. Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність

роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

Отже, дослідження та пошук шляхів поліпшення фінансового стану є дуже важливою складовою успішної роботи підприємства, адже його оцінка та аналіз може допомогти мобілізувати фінансові ресурси, визначити напрямки покращення фінансового стану та допомогти уникнути кризових ситуацій.

Література:

1. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Г.Г. Кірейцев. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 88 с.
2. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення / Л.Г. Дончак, О.М. Ціхановська // Економіка та управління підприємствами. – 2017. – Випуск 10. – С. 250-255.
3. Грабовецький Б.С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
4. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11) – 2014. – С. 1-7
5. Власюк Н. Комплексне оцінювання фінансового стану підприємства на основі показників ліквідності. Випуск 9. 2017. С. 357-362.
6. Волощук Н. Формування комплексного фінансового аналізу та діагностики діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Випуск 1(49). Т. 2. С. 242-248
7. Шифріна Н. Поняття фінансового стану діяльності підприємства. Науково-технічний збірник. № 96, 2010. С. 323-328.
8. Болдуєва О. Заходи протидії корупції в аудиті фінансової звітності суб'єктів фондового ринку України. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2015. № 5. С. 15-20.
9. Таранюк К.М. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Таранюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/73896.doc.htm.
10. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства // Економіка, фінанси, право. – К., 2009. – № 7. – С. 26-29.
11. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 132-138.
12. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61-62.
13. Конєва Н.О., Шаповалова І.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf.
14. Воробйова Н.П., Музиченко Р.О. Аналіз фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2017. № 13. С. 116-123.
15. Дончак Л.Г. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 250-255.

УДК 305-055.2;331.2;331.3

ЗАПОБІГАННЯ ГЕНДЕРНЕГО НАСИЛЬСТВА ТА ДИСКРИМІНАЦІЇ ЖІНОК НА РИНКУ ПРАЦІ

GENDER VIOLENCE PREVENTION AND DISCRIMINATION OF WOMEN IN THE LABOR MARKET

Прокопій Д.А.

аспірантка

Національного інституту стратегічних досліджень

Prokopiï D.A.

graduate student

at the National Institute for Strategic Studies

У статті розглянута проблема гендерного насильства та дискримінації жінок на ринку праці, що є досить актуальним на сьогоднішній день в Україні. Становище жінок в українському суспільстві сьогодні характеризується нерівністю. І ця нерівність існує в усіх сферах життя. Насамперед це стосується ринку праці, а саме можливостей просування кар'єрними сходами та рівнем оплати праці. Виділені пріоритетні напрямки поступового вирішення проблеми гендерного насильства та запобігання дискримінації жінок на ринку праці. Через, що стане можливе забезпечення рівних можливостей для жінок і чоловіків щодо поєднання професійних і сімейних обов'язків, унеможливиловатиме прояви гендерного насильства.

Ключові слова: ринок праці, гендерне насильство, жінки, заробітна плата.

В статье рассмотрена проблема гендерного насилия и дискриминации женщин на рынке труда, является весьма актуальным на сегодняшний день в Украине. Положение женщин в украинском обществе сегодня характеризуется неравенством. И это неравенство существует во всех сферах жизни. Прежде всего, это касается рынка труда, а именно возможностей продвижения по карьерной лестнице и уровне оплаты труда. Выделенные приоритетные направления постепенного решения проблемы гендерного насилия и предотвращению дискриминации женщин на рынке труда. Ввиду того, что станет возможным обеспечение равных возможностей для женщин и мужчин относительно объединения профессиональных и семейных обязанностей, сделает невозможным проявления гендерного насилия.

Ключевые слова: рынок труда, гендерное насилие, женщины, заработная плата.

The article deals with the problem of gender-based violence and discrimination against women in the labor market, which is quite relevant in Ukraine today. The situation of women in Ukrainian society today is characterized by inequality. And this inequality exists in all walks of life. First and foremost, it concerns the job market, namely career opportunities and pay levels. Priority areas for the gradual solution to the problem of gender-based violence and prevention of discrimination against women in the labor market are highlighted. Gender-based violence will make it impossible to ensure equal opportunities for women and men in combining professional and family responsibilities.

Keywords: labor market, gender violence, women, wages.

Постановка проблеми. Незважаючи на наявність законодавчих актів, прийнятих на міжнародному та національному рівнях, покликаних вирішувати проблеми гендерного насильства та нерівності особливо на ринку праці, міжнародні організації та національні уряди продовжують наголошувати на актуальності гендерної проблематики в Україні. На національному рівні українське законодавство гарантує рівність чоловіків та жінок, проте сьогодні все ще існують системні проблем у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика дискримінації на ринку праці піднімається в працях учених І.М. Алієва, Н.А. Горелова, Л.О. Ільїної, В.С. Васильченка, М.А. Вуйченка, Р. Дж. Еренберга, Р.С. Сміта, В.В. Жернакова, І.В. Зуба, М.І. Іншина, І.П. Лаврінчук, Л.І. Лазор, Н.М. Хуторян, О.М. Ярошенка та ін. Значну увагу дослідженню цих проблем приділила наукова школа під керівництвом А.М. Колота. Водночас з тим,

питання дискримінації у трудовій сфері не втрачає актуальності та потребує подальшого ґрунтовного аналізу та вивчення.

Мета статті – є дослідження проявів та механізмів подолання дискримінації на ринку праці.

Виклад основного матеріалу. На даному етапі базовим елементом для сталого суспільного розвитку і прогресу держави є гідний рівень життя населення. Досягнення високого рівня життя найчастіше ототожнюють із досягненням європейських стандартів ЄС, саме до яких прагне вже не один рік наша країна. Адже Україна взяла на себе зобов'язання відповідно до Угоди про асоціацію – адаптувати національне законодавство до стандартів та практики Європейського Союзу, зокрема у сфері зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей. Саме гендерне насильство та дискримінація на ринку праці, на жаль, є сьогодні одними з основних проблем.

Проте, попри чинну нормативну базу з питань гендерної рівності та розширення повноважень жінок, Україна досі стикається з викликами, які впливають на забезпечення рівних прав та можливостей жінок взагалі. На жаль, чинні українські закони не можуть у повній мірі захистити людину, а особливо жінок, які потерпають від домашнього насильства.

З кожним роком статистика щодо насильства вдома невпинно зростає. У 90% випадків це насильство чоловіків стосовно жінок, і лише 10% повідомлень про насильство в сім'ї доходить до правоохоронних органів. За офіційними даними у 2017 році близько 600 жінок загинуло від рук насильників. За інформацією ПРООН, від фізичного домашнього насильства в Україні страждає орієнтовно 1,8 мільйона жінок. Відповідно до Національного звіту про базові показники Цілей сталого розвитку, Україна встановила національну ціль «Знизити рівень гендерно обумовленого та домашнього насильства, забезпечити ефективне запобігання його проявам та своєчасну допомогу постраждалим» до 2030 року [3].

Результати проведеного дослідження у 2017 р. Фондом народонаселення ООН показали, що економічні втрати, які несе українське суспільство внаслідок насильства щодо жінок сягають до \$208 млн. на рік, при чому основна частина витрат, що зумовлені насильством щодо жінок, лягає на плечі самих постраждалих, і може сягати до \$190 млн. на рік (понад 90% сукупних економічних витрат суспільства).

На міжнародному рівні питання гендерного насильства регламентує Стамбульська конвенція («Конвенція Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цими явищами»), яку Україна підписала ще у 2011 році, але й до сьогодні не ратифікувала. Це комплексний міжнародний акт, який спрямований на захист, запобігання насильства, судову відповідальність і вироблення стратегії у сфері протидії насильству стосовно жінок від домашнього насильства, в тому числі від економічного. Конвенція може та має допомогти покращити як становище жінок, так і повагу до прав людини за умови її ратифікації.

Насильство стосовно жінок визначається як порушення прав людини й форма дискримінації жінок та охоплює всі акти насильства за гендерною ознакою, результатом яких є або може бути завдання фізичної, сексуальної, психологічної, зокрема економічної шкоди чи страждання жінкам, зокрема погрози таких дій, примусу чи свавільне позбавлення волі, незалежно від того, відбувається це в публічному чи приватному житті.

В свою чергу, чинний Закон України «Про запобігання та протидію домашньому насильству» у більшості випадків кваліфікує домашнє насильство, як адміністративне правопорушення. Тому, Стамбульська конвенція надає стандарти та інструменти, щоб держава могла ефективно боротися із домашнім насильством.

Головною цінністю Стамбульської конвенції є те, що це перший міжнародний обов'язковий юридичний акт, потенційно відкритий для будь-якої кра-

їни у світі, що забезпечує комплексну низку заходів з запобігання та протидії насильству над жінками та домашньому насильству. Конвенція визнає насильство стосовно жінок водночас і порушенням прав людини, і видом дискримінації, встановлює чіткий зв'язок між досягненням рівноправності між жінками і чоловіками та викоріненням насильства над жінками, передбачає встановлення кримінальної відповідальності за конкретні злочини, зокрема переслідування тощо.

В конвенції також йдеться про підхід, необхідний для ефективного припинення насильства стосовно жінок та домашнього насильства, що закликає всі відповідні залучені органи, установи та громадські організації до координованої співпраці. Вона створює сильний та незалежний механізм контролю і надає парламентаріям особливу роль у контролюванні реалізації конвенції на національному рівні.

Ратифікація Стамбульської конвенції дозволить вдосконалити законодавчо-нормативну базу, захистити право кожного на вільне від насильства життя та заборонить всі види дискримінації жінок, які виявляються у різному ставленні до них без об'єктивного та обґрунтованого виправдання. Рівноправність між жінками та чоловіками як за законом, так і на практиці повинно зайняти центральне місце в припиненні насильства стосовно жінок.

Щодо питання дискримінації на ринку праці, то наявна сьогодні конкуренція, ставить жінок у нелегку боротьбу з чоловіками за гідне робоче місце та рівень оплати праці. І тому, молоді жінки є однією з найбільш проблемних соціально-демографічних груп, серед яких концентруються соціальні та демографічні загрози.

Загалом, ситуація на ринку праці така, що економічна активність чоловіків зазвичай вища ніж у жінок. В середньому чоловіки швидшими темпами піднімаються по кар'єрній драбині, ніж жінки. А вже жінкам крім роботи необхідно займатися виконанням сімейних обов'язків (догляд за дітьми).

Серед жінок (особливо молодих) та чоловіків спостерігається велика різниця в заробітній платі. Так як переважно жінки обирають менш оплачувальну роботу заради вигідних умов щодо догляду за дітьми (жінки – 8525 тис.грн, чоловіки – 10966 тис. грн, або 77,7% до заробітної плати чоловіків) [1]. Найбільш реально, для жінок одержати роботу в державному секторі, де більшою мірою роботодавці дотримуються закону про рівноправність, але водночас там доволі низька заробітна плата та гнучкий графік роботи. Більшість жінок не реалізують свій трудовий потенціал через виконання сімейних обов'язків (64,2% жінок перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами та по догляду за дитиною, на противагу 1,0% чоловіків) [2].

Незважаючи, на те, що молоді жінки мають вищу освіту, більша частина їх зосереджена в менш оплачуваних галузях таких як освіта, охорона здоров'я, торгівля, соціальна робота (табл. 1). У зазначених галузях є можливість працювати за скороченим і більш гнучким графіком. Проте просування по

кар'єрній драбині для такої категорії жінок мало перспективне, адже роботодавці з упередженням ставляться до молодих жінок з дітьми, вважаючи їх менш конкурентоспроможними, чим завдають шкоду кар'єрі молодим працівницям. У свою чергу, на низьку конкурентоспроможність впливає відсутність належних державних послуг щодо догляду за дітьми та адекватної політики підприємств/установ щодо гнучких графіків роботи. На теперішній час в Україні відсутні програми підтримки жінок у поверненні до роботи після народження дітей, що у свою чергу істотно впливає на зниження заробітної плати, з якими молоді жінки стикаються після виходу з декретних відпусток на ринок праці.

Таблиця 1

Зайняте населення за професійними групами та статтю, тис.осіб

Професійні групи	2018 р.	
	Жінки	Чоловіки
Викладачі	646,6	153,3
Фахівці в галузі біології, агрономії та медицини	511,00	55,0
Фахівці в галузі освіти	130,7	11,0
Продавці та демонстратори	1097,9	342,9
Найпростіші професії торгівлі та сфери послуг	419,3	133,8

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

З часу набуття незалежності було ратифіковано 18 конвенцій МОП у сфері праці, які згідно з Конституцією України є частиною національного законодавства. Попри наявне трудове законодавство, яке має на меті викоринити гендерну нерівність, зокрема в оплаті праці молодим чоловікам та жінкам, на жаль не є досконалим та не відповідає європейському рівню. Далеко не всі положення ратифікованих конвенцій враховані у національному законодавстві, або певною мірою сьогодні є застарілими. Зокрема, можна стверджувати, що Конвенція про рівне винагородження чоловіків і жінок за працю рівної цінності № 100, Конвенції про дискримінацію в галузі праці та занять № 111 та Конвенція про рівне ставлення й рівні можливості для трудящих чоловіків і жінок: трудящі із сімейними обов'язками № 156 – не працюють належним чином. Тому, необхідно проаналізувати та врахувати недоліки українського трудового законодавства на предмет відповідності до вище згаданих Конвенцій МОП. Що у свою чергу, сприятиме забезпеченню та подоланню дискримінації в галузі праці.

Наразі, Міністерство соціальної політики України розробило проект Закону України «Про внесення змін до Кодексу законів про працю України (щодо гнучких форм організації праці)», що має на меті оптимізувати виконання трудових функцій шляхом запровадження гнучких форм організації праці в межах свого робочого місця та вивільнення у зв'язку з цим часу для ведення домашнього господарства, розв'язання побутових питань, догляду

за дітьми, відпочинку. Зокрема в статті 60. «Гнучкий режим робочого часу» наголошено, що «За погодженням між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом для працівника може встановлюватись гнучкий режим робочого часу на визначений строк або безстроково як при прийнятті на роботу так і згодом.

Гнучкий режим робочого часу – це форма організації праці, якою допускається встановлення режиму роботи, що є відмінним від визначеного правилами внутрішнього трудового розпорядку, за умови дотримання встановленої денної, тижневої чи на певний обліковий період (два тижні, місяць тощо) норми тривалості робочого часу.

Гнучкий режим робочого часу може передбачати:

1) фіксований час, протягом якого працівник обов'язково повинен бути присутнім на робочому місці та виконувати свої посадові обов'язки; при цьому може передбачатись поділ робочого дня на частини;

2) змінний час, протягом якого працівник на власний розсуд визначає періоди роботи в межах встановленої норми тривалості робочого часу;

3) час перерви для відпочинку і харчування.

Облік робочого часу забезпечується власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом.

Гнучкий режим робочого часу, як правило, не застосовується на безперервно діючих підприємствах, в установах, організаціях, при багатозмінній організації роботи, а також в інших випадках, обумовлених специфікою діяльності, коли виконання обов'язків працівником потребує його присутності в чітко визначені правилами внутрішнього трудового розпорядку години роботи (торгівля, побутове обслуговування населення, вантажно-розвантажувальні роботи, робота транспорту, інше) або коли такий режим є несумісним з вимогами щодо безпечних умов праці.

У разі виробничо-технічної необхідності та/або для виконання невідкладних чи непередбачуваних завдань власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган може тимчасово (на термін до одного місяця протягом календарного року) застосовувати до працівників, яким встановлено гнучкий режим робочого часу, загальноновстановлений на підприємстві, в установі, організації графік роботи. При цьому норми частини третьої статті 32 цього Кодексу не застосовуються.

У разі відрядження на працівника поширюється режим робочого часу того підприємства (установи, організації), до якого (якої) його відряджено.

Застосування гнучкого режиму робочого часу не тягне за собою змін в нормуванні, оплаті праці та не впливає на обсяг трудових прав працівників».

Однак, на наш погляд, цього замало. Вважаємо, що доречним буде доповнити підпункт 2 статті 60 в такій редакції: «2) змінний час, протягом якого працівник на власний розсуд визначає періоди роботи в межах встановленої норми тривалості робочого часу та встановлення різних години початку роботи».

В свою чергу, стаття 60² визначає право певних осіб на виконання роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу та дистанційної роботи. Проте вважаємо доречним викласти вище згадану статтю в такій редакції: «Батькам особи з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, працівникам незалежно від статі та віку, які мають дитину віком до чотирнадцяти років або дитину з інвалідністю, працівникам похилого віку та особам з інвалідністю надається переважне право на виконання роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу та дистанційної роботи (статті 60, 60¹ цього Кодексу)».

Висновки. Враховуючи необхідність подолання гендерного насильства та дискримінації жінок на ринку праці, необхідно:

- Верховній Раді України ратифікувати Стамбульську Конвенцію Ради Європи (від 11.05.2011 р.) про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу з цими явищами.

- Кабінету Міністрів України: при розробці Державного бюджету України на 2020 рік передбачити випереджаюче підвищення рівня заробітної плати в таких галузях, як медицина, освіта, культура, соціальна сфера, де зосереджені жінки; проаналізувати українське трудове законодавство на предмет відповідності до: Конвенції про рівне винагородження чоловіків і жінок за працю рівної цінності

№ 100, Конвенції про дискримінацію в галузі праці та занять № 111 та Конвенції про рівне ставлення й рівні можливості для трудящих чоловіків і жінок: трудящі із сімейними обов'язками № 156. У разі необхідності підготувати план дій, що забезпечує максимальне наближення вітчизняного законодавства до європейського в частині рівного доступу до оплати праці, соціального забезпечення, подолання дискримінації в галузі праці та підвищення конкурентоспроможності жінок на ринку праці.

- Міністерству соціальної політики в проєкті Закону України «Про внесення змін до Кодексу законів про працю України (щодо гнучких форм організації праці)» доповнити: підпункт 2 статті 60 викласти в такій редакції: «2) змінний час, протягом якого працівник на власний розсуд визначає періоди роботи в межах встановленої норми тривалості робочого часу та встановлення різних години початку роботи»; викласти статтю 60² в такій редакції: «Батькам особи з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, працівникам незалежно від статі та віку, які мають дитину віком до чотирнадцяти років або дитину з інвалідністю, працівникам похилого віку та особам з інвалідністю надається переважне право на виконання роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу та дистанційної роботи (статті 60, 60¹ цього Кодексу)».

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Середньомісячна заробітна плата за статтю та видами економічної діяльності за квартал у 2018 році – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Демографічна та соціальна статистика – Ринок праці. Статистичний збірник «Економічна активність населення України 2018 рік» – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. 1,8 мільйона жінок в Україні страждає від фізичного домашнього насильства – Режим доступу: <https://www.prostir.ua/?news=18-miljona-zhinok-v-ukrajini-strazhdaje-vid-fizichnoho-domashnoho-nasylstva>.

УДК 338.58:658.6 (8)

ЕМОЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГ ВРАЖЕНЬ ТА МАРКЕТИНГ ЕМОЦІЙ: ТОТОЖНОСТІ ТА ВІДМІННОСТІ ПРИ ПРОСУВАННІ БРЕНДІВ

EMOTIONAL MARKETING, MARKETING OF IMPRESSIONS AND MARKETING OF EMOTIONS: TABLES AND DIFFERENCES AT BRANDS PROMOTION

Радкевич Л.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Radkevych L.A.

PhD in Economics, Associate Professor, Department Marketing
Odesa National Polytechnic University

У статті розглянуто на предмет тотожності поняття емоційного маркетингу, маркетингу емоцій, маркетингу вражень. Визначені базові складові цих понять та уточнено об'єкти понять. Обґрунтовано коректність застосування понять. Доведено вплив емоцій на просування та реалізацію брендів. Розмежовано специфіку використання понять емоційного маркетингу та маркетингу емоцій.

Ключові слова: маркетинг, емоційний маркетинг, маркетинг емоцій, маркетинг вражень, оніоманія, бренд, брендинг, емоції.

В статье исследованы на предмет тождественности понятия эмоционального маркетинга, маркетинга эмоций, маркетинга впечатлений. Определены базовые составляющие этих понятий и уточнены объекты понятий. Обоснована корректность применения этих понятий. Доказано влияние эмоций на продвижение и реализацию брендов. Разграничена специфика использования понятий эмоционального маркетинга и маркетинга эмоций.

Ключевые слова: маркетинг, эмоциональный маркетинг, маркетинг эмоций, маркетинг впечатлений, ониомания, бренд, брендинг, эмоции.

The article deals with the concept of emotional marketing, marketing of emotions and marketing of impressions. The basic components of these concepts are defined and objects of the concepts are specified. The correctness of the application of concepts is substantiated. The influence of emotions on promotion and marketing of brands is proved. The specifics of the use of concepts of emotional marketing and marketing of emotions are distinguished.

Keywords: marketing, emotional marketing, marketing of emotions, marketing of impression, oniomania, brand, branding, emotions.

Постановка проблеми. Надшвидке оновлення та розширення асортименту традиційних товарів та послуг за рахунок активізації створення та просування брендів різних типів сприяє тому, що класичні методи та інструменти маркетингу знецінюються, а ефективність їх впливу на перенасиченого споживача прагне до нуля. Крім того, споживач стає більш вибагливим до товарів та послуг у контексті їх брендування. Створення бренду є відправним пунктом майбутнього успішного та довгого життя товару. Але при цьому створення та просування брендів вимагає все більш ґрунтовного спирання на психологію в цілому та на психологію сучасного споживача зокрема.

Швидкий рух маркетингу у бік насичення товарів та послуг емоційним забарвленням призвів до виникнення нових напрямів, таких як «емоційний маркетинг», «маркетинг емоцій», «маркетинг вражень». І застосування цих понять певним чином отождоється, але неузгодженість певних теоретичних основ призводить до розбіжностей у розумінні бренду як сукупності не тільки матеріальних влас-

тностей, але й психологічних (як то спроможність здійснювати психотерапевтичний (лікувальний або підтримуючий) ефект на споживача.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Напрямок емоційного маркетингу (маркетингу емоцій, маркетингу вражень) нещодавно був виокремлений, як самостійний напрям. Проте, незважаючи на це існує вже певна кількість авторських напрацювань, як у теорії питання, так і у практиці застосування емоційного маркетингу. Крім того, слід зазначити, що за своєю сутністю теорія емоційного маркетингу щільно перетинається з теорією брендингу, бо саме бренд і є головним об'єктом в емоційному маркетингу. У відповідності із цим цілком ґрунтовно можна стверджувати, що емоційний маркетинг є часиною більш масштабної теорії брендингу. Але, у цьому дослідженні зупинимося саме на теорії емоційного маркетингу як базису для створення та просування брендів. Щоб усвідомити стан та напрями існуючих досліджень у напрямі емоційного маркетингу,

розглянемо існуючі наукові та практичні напрацювання різних українських та закордонних науковців або фахівців. Щодо важливості психологічного наповнення та сприйняття бренду Ф. Котлер визначає, що функціональні та емоційні переваги бренду знаходяться на одному рівні, а сама модель бренду містить сукупність системних цінностей виробника, особливостей визначеної культури, індивідуальні характеристики, та відмінностей від інших марок [1].

Н. Ілляшенко розглядає емоційний маркетинг як похідний від нейромаркетингу та визначає його як «засіб просування товару, що спрямований на пробудження у споживачів позитивних вражень та емоцій» [2]. Р. Курдина зупиняється у своїх тезах на емоційному маркетингу, але за фактом мова йде про маркетинг емоцій (зокрема дитячих емоцій) [3]. Н. Питуляк, Ю. Тучіна орієнтовані на сприйняття емоційного маркетингу як одного з практичних аспектів створення та реалізації інноваційної маркетингової стратегії через його трансформацію в екстрим-маркетинг, який базується на вибуховому впливі на споживача для активізації емоцій з приводу прискорення прийняття рішень щодо брендів [4, с. 34].

Т. Белова, М. Кабак, Т. Гаврилова досліджують теоретичні підходи до використання принципів емоційного маркетингу в діяльності виноробних підприємств та зупиняються на прикладах успішного використання засад емоційного маркетингу в Україні та за кордоном [5]. Проте впродовж дослідження оперують також поняттями «маркетинг вражень» та «маркетинг емоцій» апріорі ототожнюючи всі ці три поняття. О. Гук, С. Єсюнін зазначають, що на українському ринку споживчих товарів, багато вітчизняних виробників не надають особливого значення психологічним аспектам бренду, що зумовлює відставання від міжнародного досвіду брендингу [6]. Таким чином, питанням психологічних засад створення та просування брендів вже давно опрацьовується науковцями (Д. Аакер, Ф. Котлер, Дж. Пейн, інші), але формування саме такого окремого напрямку теорії брендингу, як емоційний маркетинг тільки започатковано, і тому спостерігається неусталеність базових понять, класифікацій, інструментів та методів. У відповідності з цим, це й визначає актуальність та своєчасність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теорії емоційного маркетингу, маркетингу емоцій та маркетингу вражень з точки зору співвідношення емоцій та почуттів як основи формування бренду, а також визначення емоційних засад створення та просування брендів матеріальних та нематеріальних.

Виклад основних результатів. Зазвичай в останній час набуває поширення застосування таких понять як «емоційний маркетинг», «маркетинг емоцій», «маркетинг вражень», і це тільки підкреслює зростання значення психологічних аспектів у створенні та просуванні брендів. Проте, щоб уніфікувати застосування цих понять, доцільно дослідити етимологію їх утворення. При цьому зважаючи на певну усталеність теорії маркетингу, скористуємося одним з понять маркетингу, який надає Вікіпе-

дія, згідно чого «маркетинг – (англ. marketing) – це діяльність, спрямована на досягнення цілей підприємств, установ, організацій шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів [7]. У цьому випадку формування теорії маємо справу з декількома поняттями, які на перший погляд начебто тотожні (що й має на увазі більшість дослідників, використовуючи в дослідженнях їх поряд, як синоніми), але вони не тотожні. Щоб це довести необхідно провести відповідні філологічні дослідження, де за робочу гіпотезу прийняти те, що складові понять «емоційний маркетинг», «маркетинг емоцій» та «маркетинг вражень» не є синонімами.

Спочатку зупинимось на співвідношенні складових цих понять та дослідимо їх за допомогою семантичного аналізу із визначенням сигніфікативного прошарку кожного з них.

Емоційний маркетинг: (який?) об'єкт – маркетинг, прикметник «емоційний» характеризує об'єкт (тобто відповідає на питання який?, який саме маркетинг?), і відповідно до цього надає характеристику саме маркетингу, який має емоційну складову або базується на застосуванні емоцій як одного з інструментів маркетингу, задіяних у створенні та просуванні бренду.

Маркетинг емоцій: (чого? кого?) об'єкт – емоції, а маркетинг виступає як інструмент формування емоцій як товару, який продається певним споживачам, має свою ціну та характеризується певними комунікаціями.

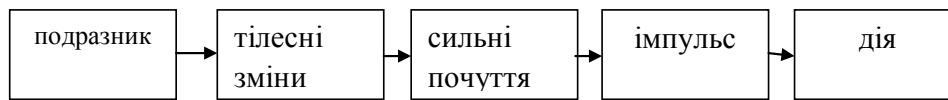
Маркетинг вражень: (чого? кого?) об'єкт – враження, і знову ж таки тотожно до маркетингу емоцій – маркетинг виступає як інструмент створення вражень як товару, який продається певним споживачам, має свою ціну та характеризується певними комунікаціями.

Крім цього, зазначу, що досить часто відбувається підміна поняття «емоції» поняттям «враження», і навпаки. Проте, ці поняття не є тотожними.

Саме по собі визначення емоції (від фр. Emotion – «хвилювання», «збудження») як «складного стану організму, що припускає тілесні зміни поширеного характеру – в диханні, пульсі, залозо-виділеннях тощо – і на ментальному рівні, стан збудження чи хвилювання, що позначається сильними почуттями, і зазвичай імпульсом щодо певної форми поведінки [8]. Отже, стосовно самого поняття емоції, можна побачити вже певну ланцюгову чи циклічну послідовність поведінки (рис. 1а та 1б).

Як зазначає С. Максименко, враження, які отримує людина, відображаючи дійсність за допомогою органів чуття або в процесі мислення, не зникають безслідно, а фіксуються і зберігаються у вигляді образів, уявлень про предмети та явища, що сприймалися раніше.

Стосовно вражень, то враження – це «те, що залишається в свідомості людини від баченого, пережитого» [9]. При необхідності набутий досвід може бути відтворений і використаний у діяльності [10]. У відповідності з цим також можна побудувати ланцюгову послідовність поведінки, яка не позначається на тілесних відчуттях (рис. 2):



або інакше за впливом (рис. 1б):

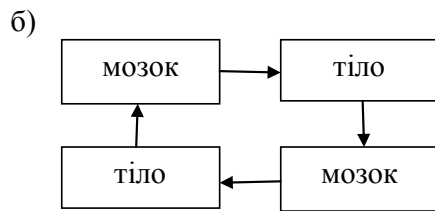


Рис. 1. Ланцюгова (а) та циклічна (б) послідовність впливу емоцій на тіло, які лежать в основі поведінки

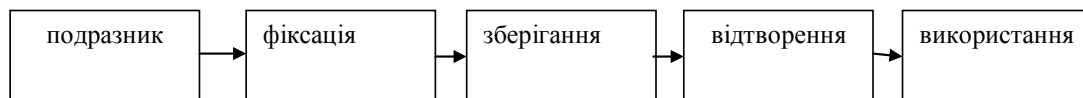


Рис. 2. Ланцюгова послідовність поведінки, заснована на ментальності

Всі ці зазначені процеси відбувається на ментальному рівні, тобто задіяний тільки мозок, тоді як в емоціях – задіяне тіло (тілесні відчуття).

М.В. Папуча доводить, що «враження кардинально відрізняються від відчуття і сприймання, оскільки передбачає цілісність відображення та, водночас, і певний особистісний відгук на нього. Тобто, в ньому з'єднуються пізнавальні процеси, емоційність, чутливість, інші особистісні компоненти» [11, с. 73]. Тобто враження, за своєю сутністю, це сукупність особистісних психологічних процесів (емоційність, чутливість, пізнання), які притаманні окремій людині, і певним чином, можуть визначати її споживче ставлення до предмету. Але, знову ж таки підкреслю, що не можна ототожнювати емоції та враження, бо емоції – це одна із складових враження.

Застосовуючи словосполучення «маркетинг емоцій» або «маркетинг вражень» цілком істотно можна стверджувати, що емоції або враження виступають як товар. Розглянемо випадок, коли враження виступають як товар. Отже, маркетинг вражень буде спрямований на розбудову комплексу маркетингу саме вражень. Проте Ю. Поверіна та Н. Скригун визначають, що «маркетинг вражень – це інструмент побудови емоційного зв'язку між продуктом (ТМ, брендом) і споживачами в рамках події (заходи, подання), організованою виробником. Маркетинг вражень знаходиться на стику івент-маркетингу та шоу-маркетингу і є складним міксом власне маркетингу, реклами та PR» [12]. Одразу зупинюсь на тому, що саме стосовно матеріального продукту (товару) коректно буде використовувати термін «емоційний маркетинг».

Виокремлення враження як товару відбулося ще у 1990 році ХХ сторіччя, де сервіс «враження як подарунок» був вперше створений у Великій Британії, і на даний момент цей сектор розвивається надшвидкими темпами, маючи обіг у 253 мільйони доларів на рік (2007). На відміну від матеріальних подарунків, пропозиції такого типу більш динамічні за своєю суттю, – наприклад, стрибок з парашутом

(скайдайвінг), прогулянка по виноградниках або автотрол [13].

Таким чином, застосування термінів «маркетинг вражень» або «маркетинг емоцій» є некоректним, коли мається на увазі створення емоційної (чуттєвої) складової по відношенню до будь-якого фізичного (матеріального) товару. У цьому випадку доцільно використовувати термін «емоційний маркетинг», який і спрямований на створення емоційної складової матеріального товару. Що стосується деяких нематеріальних товарів, таких як подорожі, розваги, тощо, то тут можна застосовувати терміни «маркетинг вражень» або «маркетинг емоцій», бо споживання таких послуг і має на меті задоволення нематеріальних потреб, які сприймаються саме через отримані враження або емоції.

Можна навести ще кілька прикладів послуг (вражень), які поширені у якості нематеріальних товарів: пригоди (дайвінг, каякінг, катання на дельтаплані, рафтинг); водіння (ралі, перегони, стріт-рейсінг, їзда на раритетному автомобілі); дегустація (вино, сигари, курс із приготування вишуканих страв); туризм (прогулянка містом на скутері, милування дельфінами, відвідування музеїв, тощо); оздоровлення (СПА, пілатес, стоунтерапія, таласотерапія, тощо); подорожі (поїздка у відпустку, тури вихідного дня); ігри (гра у гольф, сквош, більярд, страйкбол, пейнтбол, лазертаг, тощо); музика (відвідування концертів, спів у караоке). Зазначу, що починаючи з 2009 року індустрія «подарунків-вражень» почала активно розвиватися і на території України. Першопрохідцем у цій галузі стала компанія «Vodo», яка пропонує своїм клієнтам розмаїття послуг як активного та екстремального, так і творчо-романтичного спрямування.

Отже, стосовно всіх трьох термінів, цілком слушно стверджувати, що вони точно не є тотожними. Певну схожість у собі несуть поняття «маркетинг вражень» та «маркетинг емоцій», які мають у своїй основі деякі нематеріальні товари (послуги). Стосовно терміну «емоційний маркетинг», то саме він і буде визначати

от ту побудову емоційного зв'язку між товаром (брендом) та його споживачем. Таким чином, всі розглянуті поняття є начебто схожими, але вони різні за об'єктами та, можливо, за інструментами. Перейдемо до дослідження саме «емоційної» складової визначення поняття емоційного маркетингу як базису створення та просування бренду.

Фахівці проводять відмінність між поняттями «емоція» і поняттями «почуття», «афект», «настрій» і «переживання». Розглянемо їх більш детально, бо це ті стани, які визначають сприйняття бренду, за виключенням стану афекту, який близький до інстинкту та визначається занадто широкою амплітудою коливань сприйняття бренду або задоволення від його споживання. Але цього стану теж можна досягати і він буде мати вигляд ейфорії від споживання (володіння) бренду. Можна передбачити, що у цей час викид ендорфінів в організм споживача буде таким сильним, що стан споживача можна ототожнити із дією наркотиків. У цьому вигляді споживання бренду може переходити у залежність (це припущення), що підкреслюється тим, що саме по собі споживання має ознаки залежності. Виникло поняття «оніоманія», але «Американська психіатрична асоціація» (США) спочатку не визнала оніоманію як порушення здоров'я, однак в останній час є підстави для перегляду цієї позиції, тому що є всі основні ознаки маніакальної поведінки.

Оніоманія (от др.-грецьк. *ὄνιος* – для продажу та *μανία* – безумність, безум, божевілья, божевільність, навіженство, шал, шаленство) – непереборне бажання будь-що купувати без необхідності, заради

задоволення самого процесу покупки. Покупки стають і відпочинком, і розвагами, і самостійним сенсом. Зазвичай цю залежність часто називають шопинголізмом або шопоголізмом, а людей, які потерпають від цього, звать шопоголіками [14].

Проте, зазначу, що процес покупок, завдяки емоційному забарвленню, має тенденцію до перетворення у розважальний захід, з одного боку, і психотерапевтичний, з іншого. Щодо покупок у якості розваг, то терміном «развлекупкі», оперує Є. Мачнев [15], де визначає. Що процес купівлі та споживання розглядається саме як розвага або гра. І це досить ґрунтовно лягає у теорію емоційного маркетингу, бо будь-які ігри або розваги завжди викликають емоції.

Стосовно психотерапевтичного ефекту, то тут слід зупинитися на тому, що будь-яка покупка містить у собі декілька емоцій. З одного боку, це радість набуття та володіння чогось нового (бажаного, омріяного, необхідного), а з другого боку – це може бути сум або й навіть злість відносно витрати (відпускання) грошей. Проте, більш ґрунтовне дослідження психотерапевтичного ефекту покупок, це вже окремий напрямок дослідження, та зазначу, що взаємозв'язок між процесом покупки та виникненням емоцій, досить сильний.

Таким чином, генерація певних станів споживача при купівлі або/та споживанні бренду може мати ознаки залежності, тим самим «прив'язуючи» споживача до бренду. Як вже зазначалось, що емоційні стани споживача при купівлі та/або споживанні мають різну інтенсивність (амплітуду), дослідимо ці стани більш ґрунтовно (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняння емоційних станів, які можуть виникати при просуванні емоцій/вражень, за інтенсивністю

Назва емоційного стану	Характеристика	Схильність споживача до виникнення залежності	Який має вигляд/причини виникнення
Афект	емоційне переживання, характеризується різко вираженою інтенсивністю та відносною короткочасністю	Висока, може сформуватися одночасно (наприклад, коли під час споживання емоції відбувається викид адреналіну)	ейфорія, захоплення
Пристрасть	виразне, визначене, сильне, глибоке, тривале, усвідомлене емоційне переживання	Висока, активізує діяльність людини, підпорядковує собі всі її думки та вчинки, мобілізує на подолання перешкод, на досягнення поставленої мети	Захоплення
Почуття	специфічні узагальнені переживання ставлення до людських потреб, задоволення або незадоволення яких їх викликає	Середня, мають виражену об'єктивну прив'язку	вони виникають щодо чого або когось, а не ситуації в цілому
Настрій	найпоширеніший емоційний стан, що характеризується слабкою інтенсивністю, тривалістю, іноді невизначеністю та неясністю переживань.	Слабка	органічні процеси; зовнішнє середовище; взаємовідносини між людьми; мислені процеси
Чуття	Психофізичне відчуття; психічний стан людини, зумовлений її переживаннями, враженнями; передчуття, усвідомлення чогось тощо	Слабка	Має низький імпульс та визначається короткотерміновим ефектом (швидко зникає)
Відчуття	Здатність відчувати, сприймати явища навколишнього світу, підсвідоме сприймання чогось; стан, зумовлений переживаннями, усвідомленням чого-небудь	Слабка	Виникає на дуже короткий термін часу

Таким чином, залежність споживача від бренду може виникати, коли бренд викликає емоційні стани високої та середньої інтенсивності: афект, пристрасть, настрій. Відповідно до цього і схильність споживача до виникнення залежності від процесу купівлі та/або споживання бренду буде високою.

Емоційні стани, які мають слабку інтенсивність, відповідно характеризуються і слабкою вірогідністю виникнення залежності. Наприклад, пристрасть до улюбленої справи (наприклад, до спорту, до музики) дозволяє досягти значних успіхів, пристрасть до боротьби (у широкому значенні цього слова) породжує мужність. Однак, пристрасть може не лише формувати особистість, але й зруйнувати її (наприклад, пристрасть до азартних ігор, алкоголю, наркотиків).

Так само і наявність почуттів (відчуттів) по відношенню до бренду будуть мотивуючими для споживача. Почуття може спонукати до прагнення володіти певним брендом, і відповідно, до подальшої купівлі бренду. Самі по собі почуття є «специфічними людськими, узагальненими переживаннями ставлення до людських потреб, задоволення або незадоволення яких викликає позитивні або негативні емоції – радість, любов, гордість або сум, гнів, сором тощо» [16].

Також слід зазначити, що у сучасному світі емоції є пілотним чинником прийняття остаточного рішення про покупку споживачем. Це підкреслюється в [17], де наведено емоційні приклади, що включають в себе позиціонування Coca-Cola, яка існує, щоб надихнути моменти щастя і Cadbury, яка існує, щоб надихнути моменти радості.

Отже, при сучасному розвитку та насиченні ринку товарами та послугами з різним рівнем брендovanості, маємо справу із емоціями, які з виступають, як інструмент просування та реалізації (у випадку

із фізичним товаром), а також з емоціями (враженнями), які виступають нематеріальним товаром, і є самі по собі об'єктом просування та реалізації.

Відповідно із всім вищевикладеним, доцільно надати уточнені визначенні досліджених понять.

Емоційний маркетинг є специфічним видом діяльності, де в якості інструменту створення, просування та реалізації бренду використовується емоційна складова, яка виступає базовим чинником спонукання до споживання певного бренду.

Маркетинг емоцій / маркетинг вражень – це вид діяльності, який спрямований на отримання прибутку завдяки реалізації потреб споживачів в отриманні емоцій або вражень, що виступають нематеріальним об'єктом купівлі та продажу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, коли споживач купує брендovanі товар/послугу, які позиціонуються за допомогою таких чинників, як емоції, відчуття, почуття, тощо, то цілком можна стверджувати, що мова йде про емоційний маркетинг. У випадках, коли споживач купує саме емоції/враження/почуття/відчуття у всій їх різноманітності, і це відбувається у цілком певній ситуації, то мова йде про маркетинг емоцій (маркетинг вражень).

Отже, якщо споживач купує бренд, який має матеріальність (в основі бренду фізичний товар), то коректно використовувати саме поняття емоційного маркетингу, бо у цьому випадку просування та реалізація бренду буде відзначатися тим, що він буде нести емоційне забарвлення підкріплене фізичним товаром. При просуванні та реалізації емоцій, як нематеріального товару/послуг, де вони самі по собі виступають як об'єкт, коректно використовувати поняття маркетингу емоцій або маркетингу вражень.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2012. – 816 с.
2. Ілляшенко, Н.С. Сучасні різновиди маркетингу, їх інструменти і форми / Н.С. Ілляшенко [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/81356/Illiashenko%20N.S._marketing.pdf.
3. Курдина, Р.П. Емоційний маркетинг / Р.П. Курдина [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.readera.org/article/emotsiynyi-marketyenh-10173362.html>.
4. Питуляк, Н.С., Тучіна, Ю.С. Практичні аспекти застосування інноваційних маркетингових стратегій / Н.С. Питуляк, Ю.С. Тучіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. 10. – Ч. 4. – 2015. – С. 32-35.
5. Белова, Т.Г., Кабак, М.А., Гаврилова, Т.В. Використання принципів емоційного маркетингу в діяльності виноробних підприємств / Т.Г. Белова, М.А. Кабак, Т.В. Гаврилова [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15434/1/Using.pdf>.
6. Гук, О.В., Єсюнін, С.С. Особливості психологічного сприйняття бренду споживачем / О.В. Гук, С.С. Єсюнін. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1298>.
7. Маркетинг [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>.
8. Емоція [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Емоція>.
9. Враження [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/vrazhennja>.
10. Максименко, С.Д. Загальна психологія [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://psih.pp.ua/14888_.html.
11. Папуча, М.В. Враження і їх дослідження / М.В. Папуча // Актуальні проблеми психології. Т. 7, вип. 20, ч. 2 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://ecopsy.com.ua/data/zbirki/2009_20_2/sb20_ch2_18.pdf.
12. Сутність маркетингу вражень Поверіна Ю.О., Скригун Н.П. «Передумови виникнення та сутність маркетингу вражень» // <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/market/4518-sutnist-marketingu-vrazhen.html>.
13. Враження як подарунок [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Враження-як_подарунок.
14. Онїоманія [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Онїоманія>.
15. Мачнев Е. В. Развлекунки. Креатив в розничній торгівлі. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.: ил.
16. Почуття [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Почуття>.
17. Почуття, чуття, відчуття [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/32/53407/31916.html>.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ПЕРСОНАЛУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

DETERMINING THE PERSONNEL ROLE IN INCREASING COMPETITIVENESS OF PHARMACEUTICAL INDUSTRIES

Ровенська В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Економіка підприємства»
Донбаської державної машинобудівної академії*

Rovenskaya V.V.

*Candidate of Economic Sciences
associate professor of the Department of Enterprise Economics
Higher Educational Institution Donbass State Machine-Building Academy*

Яровенко О.М.

*магістр
Донбаської державної машинобудівної академії*

Yarovenko O.M.

*Student
Higher Educational Institution Donbass State Machine-Building Academy*

У статті проведено аналіз фармацевтичного ринку України, досліджено особливості діяльності вітчизняних виробників основних видів фармацевтичної продукції та препаратів. Проаналізовано значення персоналу у підвищенні конкурентоспроможності підприємств фармацевтичної галузі. Виявлено, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної фармацевтичної індустрії надзвичайно важливого значення набуває конкурентоспроможність підприємства. Одним з найбільш важливих і ефективних важелів впливу на рівень конкурентної переваги є персонал підприємства. Визначено фактори, які впливають на мотивацію персоналу фармацевтичного підприємства. Кваліфікованих трудових ресурсів у фармацевтичній промисловості дуже мало, тому саме рівень заробітної плати залишається на першому місці по мотивуючим факторам.

Ключові слова: фармацевтична галузь, лікарські засоби, вітчизняне підприємство, види фармацевтичної продукції, мотивація персоналу фармацевтичного підприємства, рівень заробітної плати, мотивуючі фактори, трудові ресурси.

В статье проведен анализ фармацевтического рынка Украины, исследованы особенности деятельности отечественных производителей основных видов фармацевтической продукции и препаратов. Проанализировано значения персонала в повышении конкурентоспособности предприятий фармацевтической отрасли. Выявлено, что на современном этапе развития отечественной фармацевтической индустрии чрезвычайно важное значение приобретает конкурентоспособность предприятия. Одним из наиболее важных и эффективных рычагов влияния на уровень конкурентного преимущества является персонал предприятия. Определены факторы, которые влияют на мотивацию персонала фармацевтического предприятия. Квалифицированных трудовых ресурсов в фармацевтической промышленности очень мало, поэтому именно уровень заработной платы остается на первом месте по мотивирующим факторам.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, лекарственные средства, отечественное предприятие, виды фармацевтической продукции, мотивация персонала фармацевтического предприятия, уровень заработной платы, мотивирующие факторы, трудовые ресурсы.

The article analyzes the pharmaceutical market of Ukraine, studies the peculiarities of the activities of domestic manufacturers of the main types of pharmaceutical products and drugs. The importance of personnel in increasing the competitiveness of enterprises in the pharmaceutical industry is analyzed. It is revealed that at the present stage of the development of the domestic pharmaceutical industry the competitiveness of the enterprise becomes extremely important. One of the most important and effective levers of influence on the level of competitive advantage is the personnel of the enterprise. The factors influencing the motivation of pharmaceutical company personnel are determined. Qualified labor resources in the pharmaceutical industry are very small, so the same level of wages remains in the first place due to motivating factors.

Keywords: pharmaceutical industry, pharmaceuticals, domestic enterprise, types of pharmaceutical products, motivation of pharmaceutical company personnel, wages, motivating factors, labor resources.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку українського фармацевтичного ринку характеризується високою концентрацією іноземних виробників, що знаходить відображення в позитивній динаміці зростання рівня конкуренції серед учасників ринку. Для забезпечення показників сталого соціально-економічного розвитку країн світу пріоритетним завданням державної політики є ефективна система охорони здоров'я, від якої залежить рівень і якість життя населення, його працездатність. Розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі як однієї із найголовніших складових частин системи охорони здоров'я, фактори впливу на неї та основні принципи її функціонування є актуальною темою дослідження, оскільки, незважаючи на загальну економічну кризу, фармацевтичний ринок в Україні розвивається досить динамічно. Збільшення кількості виробників на фармацевтичному ринку тягне за собою ускладнення позиції українських виробників. Тому необхідність збереження позицій більшості фармацевтичних підприємств ставить дуже важливе завдання – пошук нових конкурентних переваг. Ключовою конкурентною перевагою фармацевтичних підприємств в сучасних економічних умовах є наявність конкурентоспроможного персоналу, який володіє високою самоорганізацією, необхідним набором компетенцій, і ставить перед собою чіткі цілі. Тому постійний розвиток персоналу повинен стати основним завданням менеджменту фармацевтичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням українського фармацевтичного ринку займалися вітчизняні науковці Ю.І. Гілета, С.Ю. Гончарова, О.І. Жилінська, Г.В. Костюк, Л.Л. Литвененко, А.В. Шевченко, С.В. Шеховцов та багато інших. Мотивація персоналу в значній мірі визначає як безпосередньо успіх діяльності організації, так і розвиток економіки в країні, рівень добробуту людей, що зумовлює актуальність і важливість даної проблеми. Вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури, яка присвячена діяльності персоналу, його мотивації та взаємозв'язку з конкурентоспроможністю, практичним аспектам управління мотивацією персоналу, свідчить про великий інтерес вчених до даної проблеми. Проблеми управлінського персоналу викладені в працях, Дуда С.Т., Філатова О.О., Співака В.В., Кіцак Х.Р., Клименко М.П., Літинської В.А., Биканова О.В. та інше. У даних працях знайшли своє відображення окремі аспекти мотивації трудової діяльності, ефективного використання трудового потенціалу. Однак, проблема мотивації персоналу та його впливу на конкурентоспроможність підприємства залишається малодослідженою.

Метою статті є обґрунтування ролі персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств України та визначення чинників, які його мотивують.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобальної конкуренції та відкритості національних ринків для транснаціональних корпорацій, вітчизняні виробники перестали бути основними гравцями в галузі. На фармацевтичному ринку України діють як національні виробники, так і міжнародні компанії, які займаються як просуванням (через так

звані маркетуючі організації), так і виробництвом та дистрибуцією фармзасобів через мережу власних та національних представництв з дистрибуції. Статтею 49 Конституції України визначено одне із найголовніших прав людини – право на охорону здоров'я, статтею 3 – найвищі соціальні цінності, в які входить здоров'я людини. Для будь-якої країни світу ефективність системи охорони здоров'я відіграє одну із найважливіших ролей у забезпеченні громадянам належного рівня життя [1].

Галузь фармацевтичної промисловості є однією із провідних та таких, що швидко розвиваються. Український фармацевтичний ринок представлений як іноземними, так і вітчизняними виробниками. Рейтинг маркетуючих організацій за обсягом продажів усіх товарів «аптечного кошика» у грошовому вираженні очолюють три українські компанії: «Фармак», «Корпорація Артеріум» і фармацевтична фірма «Дарниця» (таблиця 1) [2].

Таблиця 1

Рейтинг маркетуючих організацій за обсягом продажів усіх товарів «аптечного кошика» у грошовому вираженні за 2017 р.

№ п/п	Назва підприємства (країна)
1	Фармак (Україна)
2	Артеріум Корпорація (Україна)
3	Дарниця (Україна) Дарниця (Україна)
4	Sanofi (Франція)
5	Teva (Ізраїль)
6	Berlin-Chemie (Німеччина)
7	Київський вітамінний завод (Україна)
8	Здоров'я, Група компаній (Україна)
9	Юрія-Фарм (Україна)
10	Takeda (Японія)
11	KRKA (Словаччина)
12	Дельта Медикел (Україна)
13	Кусум Фарм (Україна)
14	Sandoz (Швейцарія)
15	Bayer Consumer Care (Швейцарія)

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Обсяги продажів вітчизняної та іноземної фармацевтичної продукції у грошовому вираженні тяжіє до іноземних виробників, а у натуральному – навпаки, до вітчизняних (рис. 1) [2].

Сучасна фармацевтична галузь України включає виробництво лікарських засобів, дієтичних добавок, лікувальної косметики, виробів медичного призначення, оптових та роздрібних продажів продукції. Обсяги виробництва та споживання такої продукції є приблизно стабільними, структура виробництва фармацевтичної продукції в Україні також зберігається на приблизно однакових значеннях (рис. 2).

Основну частку виробленої продукції в Україні становлять саме лікарські засоби, тому інші засоби фармації становлять суттєво меншу частку. За даними Міністерства охорони здоров'я («Державний реєстр лікарських засобів України»), станом на листопад 2018 року в реєстрі міститься 12 991 лікарський засіб



Рис. 1. Розподіл обсягів продажів фармацевтичної продукції в Україні між вітчизняними та іноземними виробниками у натуральному та грошовому вираженнях за 2016-2017 рр.

Джерело: удосконалено автором на основі [2]

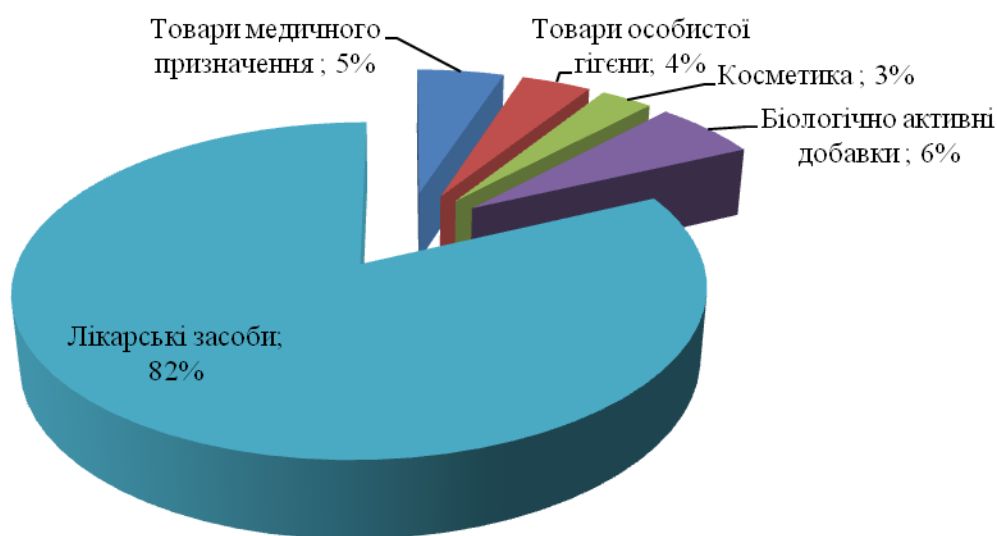


Рис. 2. Структура виробництва фармацевтичної продукції в Україні у 2017р.

Джерело: сформовано автором на основі [3]

(ЛЗ), із них 3976 (30,6%) – вітчизняного виробництва, 9015 (69,4%) – іноземного. За класифікаційними групами зареєстрованих ЛЗ: *готові ЛЗ* становлять 85,3% від усієї вітчизняної продукції, що входить до реєстру, та 76,3% – іноземної, *субстанція* – 7,9% та 17,9% відповідно, *in bulk* – 5,4% та 4,4%, *фасування із in bulk* – по 1,4%. За підсумками 2017 року обсяги продажів у грошовому вираженні зросли на 21,2% проти 2016 року і становили 72,7 млрд. грн., обсяги

продажів у натуральному вираженні зросли на 5,6% і становили 1,7 млрд. пачок. Але, незважаючи на це, спостерігається зменшення темпу приросту обсягів продажів як у грошовому вираженні, так і в натуральному (таблиця 2) [2].

На думку експертів, зростання обсягів українського фармринку буде спостерігатись і надалі, оскільки за кількістю придбаних ліків у розрахунку на одну особу Україна посідає одну з найнижчих позицій

Таблиця 2

Сукупний обсяг продажів товарів «аптечного кошика» у грошовому і натуральному вираженні за період 2014–2018 рр.

Рік	Обсяг продажів, млрд. грн.	Темп приросту, %	Обсяг продажів, млрд. пач.	Темп приросту, %
2014	35,6	-	1,557	-
2015	49,2	138,4	1,522	97,7
2016	60,0	121,9	1,610	105,8
2017	72,7	121,2	1,700	105,6
2018	84,0	115,5	1,729	101,7

Джерело: удосконалено автором на основі джерела [2]

серед країн світу. Один українець у рік споживає ліків у середньому на \$62, тоді як житель Великобританії – на \$383, Швеції – на \$501, Канади – на \$587. Глобальний фармацевтичний ринок щорічно зростає на 5-6% і, згідно з прогнозами, за 2017-2021 роки зросте на 34% – до \$1,485 трлн. Майже чверть цього приросту дадуть країни з фармацевтичними ринками, що розвиваються [4]. Щодо середньозваженої ціни лікарського засобу, то за результатами 2017 року середньозважена ціна 1 пачки товарів «аптечного кошику» становить 43,1 грн. Найдорожчою виявилася косметика – 57,70 грн., на другому місці – лікувальні засоби – 54,90 грн., далі йдуть дієтичні добавки – 54,30 грн., медичні вироби – 11,90 грн.

Управління персоналом у фармацевтичній галузі має низку особливостей, що спричиняються як особливостями самої галузі, так і конкретним видом діяльності з виробництва, просування чи реалізації фармацевтичних засобів. Забезпечення якості на усіх етапах життєвого циклу нового фармацевтичного ринку. Доведено, що головна цінність будь-якої компанії полягає не в грошах, технологіях, виробничих ресурсах, а в кваліфікованих працівниках. Існує безліч моделей, за допомогою яких науковці намагаються пояснити мотивацію людей на роботі. При цьому кожен підхід не є абсолютно універсальним, і в чомусь обмежений, тому на даний момент немає однозначної відповіді, що ж мотивує людей в різних ситуаціях. Розглянемо чинники, які мотивують працівників на підприємствах фармацевтичної промисловості, а також питання стимуляції персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства. Для цього необхідно виділити елементи, які істотно відрізняють роботу фармацевтичного підприємства від підприємств інших галузей промисловості. Серед них можна визначити наступні:

1. Фармацевтична промисловість – це велике, науко- і капіталомістке виробництво, темпи зростання якого в 3-4 рази перевищують темпи зростання інших галузей господарства, що мають велику частку доданої вартості в кінцевій продукції, високу заробітну плату і великі обсяги експорту [5].

2. Робота в умовах жорстокої конкуренції. Це пов'язане з тим, що високу частку вітчизняного ринку займає імпортна продукція.

3. Високий рівень нормативної регламентованості виробництва, транспортування та продажу продукції. Цей елемент пов'язаний з серйозною загрозою заподіяння шкоди здоров'ю населення у разі випуску неякісної продукції. Також однією з відмінних рис фармацевтичної галузі є широке розмаїття використовуваних технічних і технологічних рішень.

4. Як правило, для роботи на фармацевтичному підприємстві необхідно мати спеціальну освіту. Не завжди, але досить часто для ефективної реалізації стратегії розвитку керівництво підприємства залучається до розробки та впровадження нових видів продукції і технологій виробництва. І тільки люди компетентні в питаннях створення, організації виробництва і збуту, здатні реально впливати на ситуацію на підприємстві.

5. Низька увага приділяється створенню умов для розвитку вітчизняних фармацевтичних підприємств з боку держави. Хоч останнім часом і були зроблені серйозні кроки в цьому напрямку (ухвалення стратегії розвитку фармацевтичної промисловості України на період до 2020 року), але як показує аналіз публікацій ЗМІ з даної тематики, зрушення в позитивну сторону поки що тільки починаються.

6. Умови, в яких веде свою господарську діяльність підприємство, формують особливості стимулювання персоналу. Система стимулювання персоналу являє собою складну, багатогранну систему на основі комплексного впливу взаємопов'язаних елементів на працівника в інтересах формування у нього механізму мотивації на досягнення запланованих результатів стратегічного розвитку підприємства [6].

Світова практика переконливо свідчить, що в умовах загострення конкурентної боротьби на товарних ринках необхідно підтримувати та розширювати стимулювання персоналу до досягнення високих виробничих і ринкових показників діяльності підприємства, що в кінцевому результаті визначає успіх в умовах конкуренції. Співробітники фармацевтичних підприємств, як правило, мають спеціалізовану фармацевтичну або інженерно-технічну освіту, що дозволяє їм краще орієнтуватися у всіх тонкощах створення і виробництва продукції. Високі темпи розвитку науки і техніки створюють необхідність в систематичному підвищенні кваліфікації у персоналу. Досвід найбільш успішних вітчизняних і зарубіжних компаній показує, що інвестиції в персонал дають швидку і високу віддачу. А в умовах кризи професійне навчання персоналу набуває особливого значення і стає невід'ємною умовою успішного функціонування будь-якої організації. Тому, необхідно відзначити роль підвищення знань працівників шляхом систематичного відвідування різноманітних семінарів, курсів підвищення кваліфікації, виставок, відправок у відрядження з метою обміну досвідом, тимчасовий обмін кадрами, і так далі. Важливо враховувати той факт, що співробітник як і будь-яка людина має широкий спектр психологічно обумовлених потреб, серед яких визнання цінності людини як співробітника. Якщо давати співробітнику відчуття своєї значимості в рамках виробничо-збутового процесу, відповідно і мотиваційний механізм матиме більший коефіцієнт корисної дії. Стимуляція персоналу, таким чином, носить нематеріальний, але соціально-психологічний відтінок, і в деяких випадках має навіть більшу користь, ніж грошова винагорода.

У фармацевтичній галузі склалася ситуація, характерна в цілому для української економіки: люди, які давно працюють на виробництвах, мало орієнтовані на сучасні методи ведення бізнесу, представників середнього покоління практично немає, а молодь отримала гарну освіту, але не має досвіду роботи на виробництві [7]. Навряд чи подібна ситуація здатна позитивно вплинути на рівень конкурентоспроможності, тому керівникам підприємств варто добре оцінювати середній вік трудового персоналу, і систематично вирівнювати баланс між молодими і більш

досвідченими співробітниками. Варто також зазначити, що дуже важливим є систематичне оновлення кадрів. Перш за все, це пов'язано з тим, що молодому співробітнику потрібно багато чому навчитися у більш досвідчених, а це вимагає часу. Тому своєчасність в цій справі відіграє дуже важливу роль. Наприклад, для організації нормального функціонування всіх виробничих відділень фармацевтичного підприємства необхідно мати в персоналі компетентних співробітників, здатних в процесі своєї трудової діяльності враховувати цілий спектр технологічних особливостей, властивих даному типу виробництва. Стандарти, на основі яких побудовано виробництво передбачають цілий ряд особливостей, серед яких створення ізольованих один від одного виробничих приміщень, докладний опис процедур з підготовки персоналу, обладнання і виробничих приміщень, особливі вимоги для підготовки та зберігання сировини і виробленої продукції, робота з відходами та ін. Професіоналізм співробітника, який засвоїв всі перераховані вище нюанси можна назвати елементом конкурентної переваги організації. Чим вище рівень професіоналізму персоналу, тим вище конкурентоспроможність фармацевтичного підприємства.

Досліджуючи питання стимулювання працівників фармацевтичної промисловості, слід загострити увагу на факторах, що впливають на якість роботи людини на виробництві. Аналіз джерел з даної теми показав, що дослідження по вивченню факторів мотивації персоналу на фармацевтичному виробництві вже проводилися. В якості методу дослідження використовували опитування працівників. В результаті були отримані цікаві дані. Наприклад, велика частина співробітників установ зацікавлена в різноманітній роботі, що вимагає використання всього

розумового і творчого потенціалу з великим діапазоном можливостей і відповідальності. Всі отримані дані можна систематизувати в дві категорії – це мотивуючі та демотивуючі чинники. На рис. 3 представлені фактори найбільшим чином впливають на роботу персоналу фармацевтичного підприємства.

Основними мотивуючими факторами для опитуваних були наступні: зарплата, стабільність робочого місця та можливість кар'єрного росту. Для фармацевтичної галузі України характерна велика частка імпорту продукції та висока конкуренція, тому більшість вітчизняних підприємств зацікавлені в професійності працівників та їх навичкам. Кваліфікованих трудових ресурсів у фармацевтичній промисловості дуже мало, тому саме рівень заробітної плати залишається на першому місці по мотивуючим факторам.

Розгляд сучасних теоретичних концепцій з кадрового менеджменту та досвід фахівців практичної діяльності у фармації доводять, що ключову роль в управлінні персоналом відіграє регламентація діяльності працівників. Регламентацію діяльності здійснюють з метою визначення відповідності працівника та виконуваної їм роботи в умовах певної фармацевтичної організації [9]. Отже, особистісна специфікація спеціаліста фармації повинна будуватися на ключових аспектах посадової інструкції з урахуванням вимог організації до працівника. Вона сприяє визначенню рис характеру, специфічних характеристик особи, попереднього досвіду, які необхідні для ефективного виконання роботи. Проведена регламентація діяльності спеціалістів фармації сприяє як підвищенню ефективності підбору кваліфікованого персоналу на певні фармацевтичні посади, так і оптимальній оцінці роботи вже працюючих спеціалістів під час атестації, та визначенню

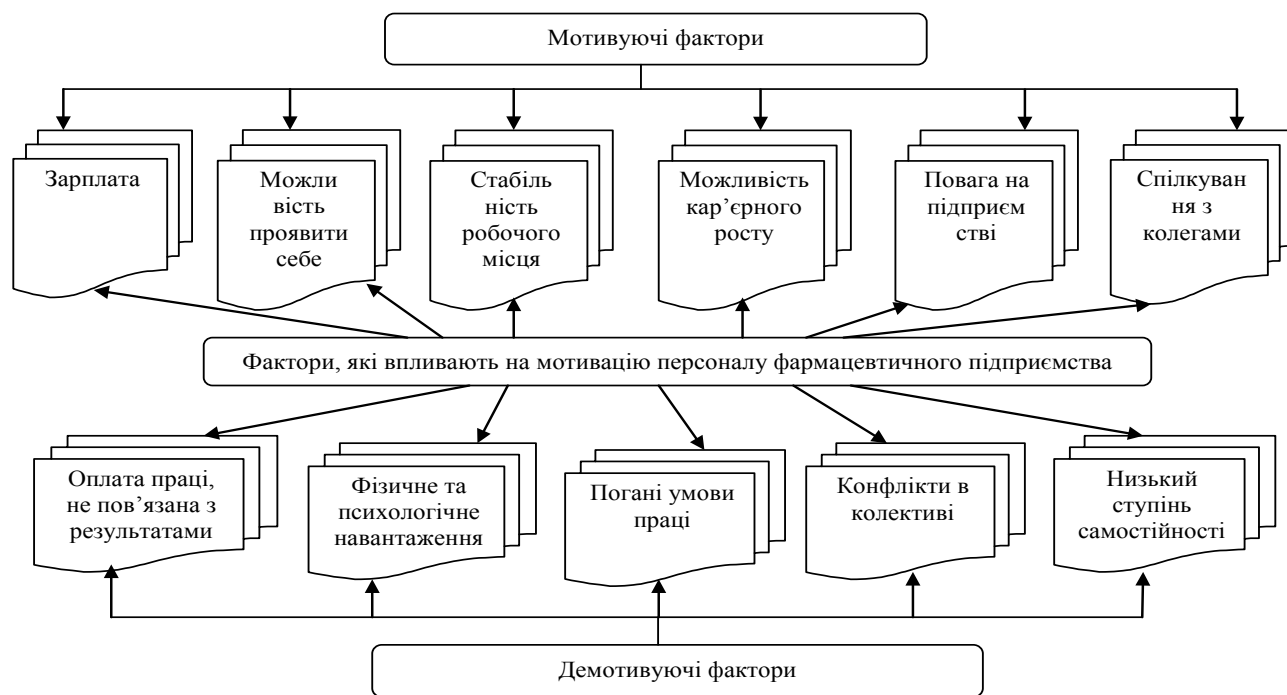


Рис. 3. Фактори, які впливають на мотивацію персоналу фармацевтичного підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [8]

потреби в їх подальшому навчанні, що суттєво підвищить ефективність їх подальшої роботи [9].

Важливим елементом роботи з персоналом є програма роботи менеджера з низькою ефективністю співробітників. За своєю сутністю робота менеджера з працівником по підвищенню його ефективності полягає у реалізації деяких важливих моментів: виявлення слабких місць у його компетенціях, процесі та результатах роботи та концентрація уваги працівника на тих елементах, які в інструменті «вікно Джохарі» (рис. 4) знаходяться за межами «відкритого вікна», особливо у сегментах, котрі є прихованими від об'єкта оцінки «невідомі мені» («сліпий» та «невідомий»), здійснення консультацій та коучинг.

Основне завдання менеджера у процесі виконання програми роботи з низькою ефективністю персоналу – виявити прогалини та зменшити площу «сліпих зон», які заважають ефективній роботі працівника. Ефективність персоналу вимірюється не лише кількісними показниками, але й якісними, які можуть включати компетенцій співробітників, тобто ті особисті якості, які необхідні працівнику для досягнення встановлених цілей. При цьому процедура управління включає у себе не тільки оцінювання, але й цілепокладання при обов'язковому застосуванні системи зворотного зв'язку на усіх етапах реалізації методу. Останнє десятиліття відбувається імпортозаміщення вітчизняних фармацевтичних препаратів більш дешевими та якісними закордонними, у зв'язку з чим фармацевтичні компанії України змушені скорочувати чисельність працівників, а в деяких випадках зовсім ліквідуватися.

Тому стабільність робочого місця, можливість розвиватися та рости на підприємстві так важливі для працівників на даному етапі. Також слід зазначити, що без дотримання техніки безпеки фармацевтична галузь є дуже шкідливою для людини за рахунок всіх хімічних процесів, які відбуваються на етапах розробки та виробництва ліків. Саме погані умови праці сьогодні є найважливішим демотивуючим фактором на фармацевтичних підприємствах.

Висновки. Отже, на успішне функціонування і рівень конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства значно впливає зацікавленість працівників в активній і ефективній діяльності. Саме рівень кваліфікації персоналу та його мотивація на фармацевтичному підприємстві відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності, тобто прямо впливає на якість та ціну продукції, які визначають її конкурентні позиції на фармацевтичному ринку. Це викликає необхідність розкриття потенціалу працівника в процесі трудової діяльності, у створенні умов, що підтримують у людини бажання вдосконалюватися, що стимулюють його не тільки до продуктивної роботи, а й до саморозвитку як особистості. Персонал здатний впливати на рентабельність виробництва, вартість активів підприємства, ефективність використання ресурсів, а головне – забезпечити унікальну довгострокову конкурентну перевагу, яка буде неповторна для конкурентів. Тому всебічний розвиток персоналу є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства і повинен стати стратегічним завданням кадрової політики фармацевтичних підприємств.

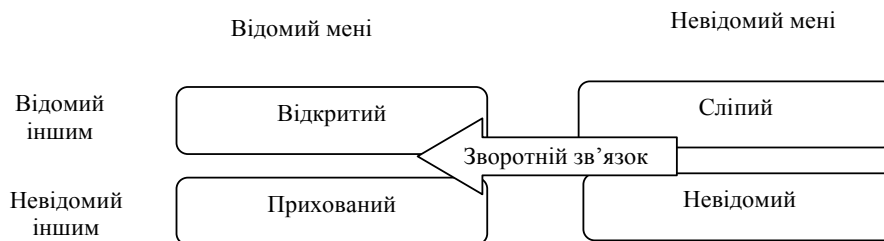


Рис. 4. Вікно Джохарі

Література:

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р (зі змінами) // База даних «Законодавство України» / ВР України. 2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 05.10.2018).
2. Аптечний ринок України по итогам 2017 г.: Helicopter View. Apteka.ua. 2018. № 3 (1124). URL: <https://www.apteka.ua/article/442653> (дата звернення 22.09.2018).
3. *Обзори фармацевтичного ринка: Аналітика: SMD.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.smd.net.ua/ru/analitic/index1.htm>. Дата звернення: 12 жовтня 2018 р.
4. Інфографічний атлас. Фармацевтика України – 2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/theinfographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2017_2.pdf (дата звернення: 03.11.2018).
5. Фазлеєва В.В. «Фармацевтична галузь країни підбила підсумки і спрогнозувала плани на майбутнє». – Ліки України / В.В. Фазлеєва // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.health-medix.com/articles/liki_ukr/2014-02-28/ofits.pdf. (Accessed 15 February 2018).
6. Кубарева І.В. «Оцінка фармацевтичної галузі України у контексті інвестиційної привабливості її компаній». – Економіка підприємства: теорія та практика / І.В. Кубарева. – [Business Economics: Theory and Practice], Міжнародна науково-практична конференція [International scientific and practical conference], Київ, Україна, 12 жовтня 2012 рр. – С. 258-260.
7. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський. – [Competitiveness of the enterprise]. – Центр навчальної літератури. – Київ. – 2006.
8. Шашина М.В. Персонал як один з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства фармацевтичної галузі / М.В. Шашина, А.М. Рубцов // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – № 2. – 2018 www.economy.nayka.com.ua.
9. Управление эффективностью организации. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION IN THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT

Сакун Г.О.

*кандидат філософських наук, доцент,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова*

Sakun H.O.

*Ph.D. of philosophy, Associate Professor
Odessa National Academy of Telecommunications named after. O.S. Popova*

Станкевич І.В.

*доктор економічних наук, доцент,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова*

Stankevich I.V.

*Doctor of economics, Associate Professor
Odessa National Academy of Telecommunications named after. O.S. Popova*

Калугіна Н.А.

*кандидат економічних наук,
старший викладач
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

Kalugina N.A.

*Ph.D. of economics, Senior Lecturer
Odessa National Academy of Telecommunications named after. O.S. Popova*

У статті обґрунтовано, що в даний час перед науковим і діловим співтовариством постає необхідність розуміння соціальної відповідальності бізнесу як фактору стійкого розвитку. Організації, незалежно від їх організаційно-правової форми, розміру і характеру основної діяльності, повинні робити внесок в сталий розвиток суспільства. Інтеграція питань соціальної відповідальності та сталого розвитку в стратегію і систему управління організацією грає принципову роль з точки зору формування інтегрованої моделі соціальної відповідальності. Реалізація та інтеграція екологічної та соціальної політик організації, постійна зміна міжнародних стандартів звітності та суворота відповідності їм також є одним з факторів сталого розвитку організації.

Ключові слова: соціальна відповідальність, організація, сталий розвиток, управління ризиками, економічне середовище.

В статье обосновано, что в настоящее время перед научным и деловым сообществом возникает необходимость понимания социальной ответственности бизнеса как фактора устойчивого развития. Организации, независимо от их организационно-правовой формы, размера и характера основной деятельности, должны вносить вклад в устойчивое развитие общества. Интеграция вопросов социальной ответственности и устойчивого развития в стратегии и систему управления организацией играет принципиальную роль с точки зрения формирования интегрированной модели социальной ответственности. Реализация и интеграция экологической и социальной политик организации, постоянная смена международных стандартов отчетности и строгое соответствие им также является одним из факторов устойчивого развития организации.

Ключевые слова: социальная ответственность, организация, устойчивое развитие, управление рисками, экономическая среда.

The article substantiates that at present, the scientific and business community is faced with the need to understand the social responsibility of the business as a factor for sustainable development. Organizations, regardless of their organizational and legal form, size and nature of the main activities, must contribute to the sustainable development of society. The integration of issues of social responsibility and sustainable development into the organization's strategy and system of management plays a fundamental role in terms of the formation of an integrated model of social responsibility. Implementation and integration of environmental and social policies of the organization, the constant change in international reporting standards and strict compliance with them are also one of the factors of the sustainable development of the organization.

Keywords: social responsibility, organization, sustainable development, risk management, economic environment.

Постановка проблеми. Формування підходу до трактування соціальної відповідальності та сталого розвитку як елементу управління ризиками, а не просто як способу «чинити правильно», грає важливу роль в переосмисленні їх функціональної спрямованості. Класичним трактуванням стало їх розуміння в межах етичної поведінки, філантропії та добровільних соціальних ініціатив, благодійності і показної поведінки (в розумінні інформування зацікавлених груп).

Соціальна відповідальність рідко сприймається організаціями з позиції прагматичного підходу – зокрема, як складова управління ризиками. Створюється враження, що соціально відповідальна поведінка розглядається як обов'язковий медійний елемент сучасної організації без розуміння переваг, які воно може забезпечити.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Раніше багато дослідників здійснювалися нечисленні спроби розгляду соціальної відповідальності як фактору стійкого розвитку організації. Основним недоліком цих робіт є те, що соціальна відповідальність розглядається поза системою факторів сталого розвитку організації. Також можна відзначити проблему підміни понять і слабкий термінологічний апарат, який не відображає сутність всієї глибини цих понять.

Теоретичний базис концепцій соціальної відповідальності бізнесу представлений у працях економістів: Ф. Берлі, Ю. Благова, Х. Боуена, Ю. Веселова, Д. Вуд, П. Гейне, К. Девіса, П. Друкера, Л. Ерхарда, Дж. МакГуіра, Г. Мінза, Ф. Найта, А. Ріха, С. Сеті, М. Фрідмана та ін. Ці вчені вказували на те, що підприємництво завжди було невід'ємною частиною соціуму, тому на нього покладаються додаткові зобов'язання, що відповідають інтересам суспільства, враховувати його соціальні потреби.

У наведених роботах, як правило, робляться висновки про необхідність соціальної відповідальності бізнесу та її вплив на сталий розвиток суспільства. Автори часто використовують як синоніми поняття «сталий розвиток», «корпоративна стійкість» і «сталий розвиток організації», що, на наш погляд, невірно.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є виявлення факторів сталого розвитку організації в межах формування підходу до трактування соціальної відповідальності та сталого розвитку як елементів системи управління ризиками організації.

Виклад основного матеріалу. Соціальна відповідальність відіграє важливу роль в системі факторів сталого розвитку організації, поглиблюючись в усі напрямки її основної діяльності. В межах сучасної економічної теорії під соціальною відповідальністю організацій розуміється етичне і інформаційно прозора поведінка, всебічна відповідальність за вплив своїх рішень і основної діяльності на суспільство і навколишнє середовище:

- сприяє сталому розвитку і добробуту суспільства;
- враховує очікування різних груп стейкхолдерів;
- відповідає законодавству та міжнародним стандартам;

- інтегрована в діяльність організації;
- застосовується у взаємовідносинах із зовнішнім і внутрішнім середовищами.

Проблема функціонального взаємозв'язку трьох понять – соціальної відповідальності бізнесу, корпоративної стійкості та сталого розвитку – в межах організації займала розуми багатьох дослідників.

Вперше на це звернув увагу Н. Фінч [4], він стверджував, що проблема неможливості масштабного управління ризиками в соціальній відповідальності полягає в тому, що дане поняття, яке відноситься до макрорівня, що враховує глобальні економічні, соціальні та екологічні проблеми всього суспільства, на перший погляд, практично не застосовується на рівні фірми.

У той час, як сталий розвиток, зазвичай, сприймається як модель соціального розвитку, в якій враховується широкий спектр питань якості життя в довгостроковій перспективі, сталий розвиток організації, на думку Р. Штойрера, є моделлю поведінки, в якій враховуються коротко- і довгострокові економічні, соціальні і екологічні показники корпорації. Іншими словами, сталий розвиток в мікроекономічних межах можна сприймати в якості основи для корпоративної стійкості [5, с. 274].

Леонардо Бечетті та співавтори [3], дослідивши ризики інвестиційної стратегії зберігання акцій, зробили висновок, що результатом впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу стає фрагментарне зміщення цілей компанії від класичної максимізації добробуту акціонерів до максимізації добробуту стейкхолдерів організації, а також значне зменшення волатильності прибутковості, зростання корпоративної стійкості (особливо, по відношенню до різких змін на ринку) і збільшення продажів при зниженні прибутковості акцій. Соціальна відповідальність при цьому розглядається з позиції комплексу позитивних і негативних ефектів. До перших належить посилення включеності в процес виробництва, мотиваційний зростання персоналу компанії і, як наслідок, збільшення продуктивності і вищезказаного рівня продажів; до других – збільшення витрат, пов'язаних з утриманням робочої сили.

Важливим фактором сталого розвитку організації є формування соціально відповідального мислення у керівництва і зацікавленості персоналу в реалізації принципів сталого розвитку організації. Формальне ставлення до соціальної відповідальності, відсутність розуміння реальних стимулів і, головне, відсутність бажання сформувавши соціально відповідальну модель поведінки організації у керівництва веде до створення «інформаційної ширми» організації.

Наявність чітких соціальних і екологічних цілей і завдань, інтегрованих в стратегію політик, формування підходів та бізнес-моделей, відображення соціальних і екологічних пріоритетів в місії організації, статутних документах та нефінансової звітності – виявляються позбавленими всякого сенсу в тому випадку, якщо ці цілі, завдання, підходи, моделі, поведінкові кодекси і розпорядження не застосовуються на практиці або застосовуються, але

безсистемно. Реалізація моделі стратегічної соціальної відповідальності в чинниках сталого розвитку організації виступає обов'язковою вимогою.

Перехід від короткострокового планування до довгострокового, перегляд меж відповідальності з урахуванням відстрочених наслідків основної діяльності, інтеграція соціальної та екологічної політик в стратегію організації та формування системного комплексного підходу сталого розвитку – все це стає неможливим без застосування стратегічної моделі соціальної відповідальності.

До виробничих (внутрішніх) факторів стійкого розвитку бізнес-організації відноситься підвищення конкурентоспроможності продукції за допомогою впровадження інновацій і формування унікальних активів організації (інтелектуального, людського та соціального капіталу). Мова, перш за все, йде про нецінові форми конкуренції за рахунок поліпшення споживчих властивостей товару і формуванню конкурентних переваг за рахунок нематеріальних активів компанії.

В умовах сучасної економіки знань, де основними факторами розвитку стають інтелектуальний і людський капітал, організації зобов'язані приділяти особливу увагу акумуляції «гудвілу» – нематеріальної складової. До організацій, які акцентують максимальну увагу на даному факторі, відносяться венчурні (ризикові високотехнологічні проекти) і спеціалізовані освітні організації (наприклад, Масачусетський технологічний інститут або науково-промисловий територіальний комплекс Стенфордський науково-дослідний парк).

Соціальна відповідальність організації здатна впливати на широкий перелік її нематеріальних активів (гудвіл), який можна систематизувати наступним чином:

- людський капітал організації: компетенції, знання, вміння, навички;
- репутаційний капітал: практика партнерських взаємин, історія організації та її суспільний імідж;
- культура й цінності організації: традиції, поведінкові норми, ділова етика і багато іншого;
- керуючі активи: комунікаційна модель, організаційна структура, система управління і організація процесів організації;
- інноваційні активи: патенти і ліцензії, розробки, авторські права й ноу-хау;
- маркетинг: канали і методи стимулювання збуту, ринкова частка й обсяги продажів;
- вартість бренду: клієнтська база і мережевий ефект, бренд-лояліті і схильність до споживання.

До фінансових факторів управління ризиками організації відноситься перехід до форм інтегрованої звітності. Даний формат звітності має на увазі об'єднання фінансових і нефінансових показників організації, зосередження основної уваги на стратегічних планах, екологічної та соціальної відповідальності, розкриття факторів ефективності діяльності організації. Комплексна інформація інтегрованої звітності виявляється в результаті того, як стратегія, управління, результати діяльності та перспективи організації впливають на прибуток і капіталізацію організації в короткостроковій і довгостроковій

перспективах. Така комплексна інформація корисна потенційним інвесторам, а також сприяє формуванню репутації організації як відповідальної.

Незважаючи на те, що досвід показує, що формальні вимоги до соціальної відповідальності та управління ризиками не завжди дотримуються в повному обсязі, сама їх наявність в суспільстві відіграє важливу роль щодо формування нового типу світогляду і соціально-економічних «правил гри», які сприяють просуванню і розвитку соціально відповідальної поведінки.

В умовах подібного інформаційного тиску будь-яка сучасна організація повинна прислухатися до вимог громадськості щодо етичного, відповідального споживання і формувати ефективні канали зворотного зв'язку зі своїми зацікавленими особами. Репутація є одним з найважливіших чинників сталого розвитку сучасної організації. Репутаційний капітал, без сумніву, є важливою складовою нематеріальних активів організації, що залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх характеристик, здатних збільшувати її капіталізацію і є частиною її ринкової вартості.

Стійкість зв'язків і партнерських відносин, ступінь довіри партнерів і клієнтів до організації нерідко позначається в науковій літературі як «ділова репутація» (business reputation) і розглядається з позиції теорії нематеріальних активів і гудвілу.

Поняття стійких партнерських відносин досить широке. В нього входить і формування портфеля замовлень (що практично завжди є принциповим моментом існування будь-якої організації, особливо пов'язаної з виробничою діяльністю) або клієнтської бази, і визначення перспективних стратегічних партнерів і ключових постачальників, і вибудовування відносин з високим ступенем взаємної довіри. Фактично, мова йде про формування стійкого кластера, що складається з клієнтів, партнерів, постачальників і самої організації.

На сьогоднішній момент провідними стандартами в галузі соціальної відповідальності та сталого розвитку на світовому рівні виступають Стандарт соціальної звітності компаній AA1000 AS, Стандарт корпоративної соціальної відповідальності SA 8000 (Social Accountability 8000), GRI (The Global Reporting Initiative), Керівництво з соціальної відповідальності ISO 26000. В Україні на сьогоднішній день гармонізований тільки останній. Необхідно відзначити, що стандарти і рекомендації досить активно змінюються і в світ виходять їх більш нові редакції. Особливо це стосується стандартів і рекомендацій, пов'язаних з випуском нефінансової звітності.

В 2015 році була опублікована п'ята версія одного з самих відомих стандартів ISO 9001. Нова версія є хорошим логічним продовженням всіх попередніх версій. Ключовим можна вважати перехід ISO 9001 на ризик-орієнтовану модель управління якістю [1].

Згідно до вимог нової версії стандарту, керівники верхнього рівня повинні бути залучені в процес виявлення, реєстрації, усунення і зниження ризиків. Дуже важливо, щоб питання виявлення ризиків і вибору відповідних заходів управління ризиками виносились

на повістку регулярних нарад керівництва. Не менш важливим є забезпечення того, щоб в організації були налагоджені канали, по яким всі співробітники на більш низькому рівні могли б передавати свою думку наверх – на розгляд управлінської команди. Тоді організації будуть мати ризик-орієнтоване мислення, очолюване командою топ менеджерів, що володіє ключовими стратегічними знаннями про загрози і можливості для бізнесу і одночасно підтримуваної інформацією з усіх рівнів організації (частина з якої раніше була їм невідома та, відповідно, не розглядалась). Впровадження в практику підприємств системи ризик-менеджменту дозволяє забезпечити стабільність їх розвитку, підвищити обґрунтованість прийняття рішень в ризикованих ситуаціях, покращити фінансове становище за рахунок виконання всіх видів діяльності в контрольованих умовах [2].

Сучасна нефінансова звітність, що відповідає всім вимогам стандартів є одним з чинників сталого розвитку організації. Реалізація заходів державного стимулювання підвищення зацікавленості організацій до реалізації принципів соціальної відповідальності та сталого розвитку є ефективним, але не універсальним засобом. У розумінні багатьох дослідників найочевиднішим засобом стимулювання організацій ним є встановлення чітких законодавчих вимог проходження національних стандартів і обов'язковому випуску нефінансової звітності в даних напрямках. Подібне, на наш погляд, є малоперспективним як в якості звітності, так і в ефективності обраної моделі поведінки організацій.

До непрямих (зовнішніх) чинників належить соціальна і політична стабільність, рівень життя населення і макроекономічні фактори. У суспільстві, що має економічні проблеми (низький рівень зарплат, високу межу бідності, низький рівень життя і т.д.) соціально відповідальна поведінка організацій та їх залученість у вирішення поточних проблем населення буде сприйматися, безумовно, позитивно. У той же самий час етичне (відповідальне) споживання буде практично повністю замінено примітивною ціною конкуренцією – коли купується те, що дешевше (без оглядки на те, чи є виробник цього товару соціально залученим).

У період економічного зростання або розквіту суспільство починають хвилювати проблеми, невластивні раніше з позиції його етичних інтересів – дитяча праця, якість їжі, соціальна відповідальність виробників і продавців. Якість людського і соціального капіталів суспільства також є важливим фактором сталого розвитку організації. Високий рівень людського капіталу (наявність системи масової освіти, високий відсоток людей з вищою освітою, начитаність і ерудованість, професійність та досвід, а здатність до креативного праці) істотно спрощує можливість реалізації принципів сталого розвитку організації.

Висновки. На наш погляд, сталий розвиток організації виступає як нова парадигма, що прийшла на зміну соціальної відповідальності бізнесу, органі-

зація ясніше і глибше сприймає потенційні ризики і загрози, мислить в межах довгострокового періоду і бере на себе більший обсяг зобов'язань перед стейкхолдерами. Сталий розвиток бізнес організації впливає на макро і мікрорівень. На макрорівні організація здійснює внесок в сталий розвиток суспільства, на мікрорівні – сягає своєї стійкості за рахунок: збільшення конкурентоспроможності, зростання прибутковості акцій і капіталізації організації.

З нашої точки зору, еволюція концепції сталого розвитку на макрорівні досягла певної зрілості. Перспективним шляхом її подальшої еволюції може послужити перехід на мікроекономічний рівень і прагнення до нової соціально-економічної парадигми, в межах якої основним інструментом вирішення загальносвітових проблем і подолання глобальної кризи людства стануть організації.

Відповідно до цього, концепція сталого розвитку організації розглядається як концепція, похідна від концепції сталого розвитку, що виникла в результаті еволюції поглядів на сталий розвиток суспільства і економіки і відображає сучасне трактування цілей, принципів і механізмів сталого розвитку на мікрорівні – рівні окремої організації, а також зміст релевантних понять.

Такий підхід трактує стійкий розвиток організації, його принципи й критерії, згідно з якими сталий розвиток організації являє собою систему поглядів на принципи і механізми сталого розвитку бізнесу, зміст відповідних понять. Тому, під стійким розвитком організації слід розуміти:

- відповідь на що формуються глобальні ризики і виклики, на що формується запит суспільства щодо сталого розвитку;
- нову управлінську філософію, яка передбачає переосмислення ролі бізнесу в соціально-економічному розвитку, високий рівень соціальної відповідальності компаній в економічній, екологічній та соціальній сферах;
- усвідомлення необхідності формування стратегій розвитку, адекватних вимогам соціально-орієнтованої інноваційної економіки;
- стратегію, спрямовану на формування довгострокових конкурентних переваг компаній, підвищення корпоративної стійкості і сприяння сталому розвитку суспільства;
- діяльність організації, орієнтована на відтворення економічного, інтелектуального, людського і соціального капіталів компанії, що має стійкий характер;
- діяльність, яка здійснюється на основі принципів сталого розвитку;
- форму прояву соціальної відповідальності бізнесу.

Таким чином, зрозуміло, що соціальна відповідальність бізнесу відіграє важливу роль в формуванні якості життя суспільства як фактор сталого розвитку організації. Вплив соціальної відповідальності поширюється на різні аспекти діяльності організації, що сприяють її сталому розвитку.

Література:

1. Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001: 2015, IDT): ДСТУ ISO 9001:2015. – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2009; чинний від 2016-07-01]. – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 31 с. – (Національний стандарт України).
2. Станкевич І.В., Кіоса А.О. Запровадження концепції ризик-орієнтованого мислення в діяльності сучасних підприємств та організацій відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2015: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Економіка та управління в умовах побудови інформаційного суспільства» (м. Одеса, 26-27 березня 2019 року)]; Секція 2. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2019. – С.38-39.
3. Becchetti, L., Giacomo, S.D., Pinnacchio, D. Corporate social responsibility and corporate performance: evidence from a panel of US listed companies / L. Becchetti, S.D. Giacomo, D. Pinnacchio // *Applied Economics*. – 2008. – № 40(5). – P. 1-27. [http://www.economia.uniroma2.it/dei/professori/becchetti/responsabilitasociale/CS Randperformance AE.pdf](http://www.economia.uniroma2.it/dei/professori/becchetti/responsabilitasociale/CS%20Randperformance%20AE.pdf).
4. Finch, N. The Motivations for Adopting Sustainability Disclosure / N. Finch // *SSRN Electronic Journal*. – 2005. – August. – Access: <http://ssrn.com/abstract=798724>.
5. Steurer, R., Langer, M.E., Konrad, A., Martinuzzi, A. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations / R. Steurer, M.E. Langer, A. Konrad, A. Martinuzzi // *Journal of Business Ethics*. – 2005. – Vol. 61/3. – P. 263-281. Access: <http://www.environmentalmanager.org/wp-content/uploads/2008/01/businesssociety-relations.pdf>.

УДК 330.332

АНАЛІЗ СТАНУ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

ANALYSIS OF THE STATE OF PLANNING FOR THE DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM IN RURAL AREAS

Світлична А.В.

кандидат економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія

Svitlychna A.V.

Ph.D. in economics
Poltava State Agrarian Academy

Степанова М.Ю.

студент
Полтавської державної аграрної академії

Stepanova M.Yu.

Master's Degree
Poltava State Agrarian Academy

У статті проведено аналіз стану планування розвитку зеленого туризму в сільських територіях. У Миргородському районі налічується 15 садиб зеленого туризму. Туристична діяльність планується на основі Стратегії розвитку туризму та курортів України на період до 2026 року, Стратегії розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019-2029 роки та Стратегії сталого розвитку Миргородського субрегіону до 2028 р. Перспективність розвитку туристично-рекреаційної та санаторно-курортної галузей зумовлена такими чинниками: невичерпні запаси мінеральної води; сприятливий, м'який, без різких коливань температури кліматичний режим; стабільний попит на санаторно-курортні послуги; високий матеріально-технічний потенціал галузі; можливість користування санаторно-курортними послугами цілий рік.

Ключові слова: зелений туризм, стратегія, планування, сільська садиба, розвиток.

В статье проведен анализ планирования развития зеленого туризма в сельских территориях. В Миргородском районе насчитывается 15 усадеб зеленого туризма. Туристическая деятельность планируется на основе Стратегии развития туризма и курортов Украины на период до 2026 года, Стратегии развития туризма и курортов в Полтавской области на 2019-2029 годы и Стратегии устойчивого развития Миргородского субрегиона в 2028 г. Перспективность развития туристско-рекреационной и санаторно-курортной отрасли обусловлена следующими факторами: неисчерпаемые запасы минеральной воды; благоприятный, мягкий, без резких колебаний температуры климатический режим; стабильный спрос на санаторно-курортные услуги; высокий материально-технический потенциал отрасли; возможность пользования санаторно-курортными услугами круглый год.

Ключевые слова: зеленый туризм, стратегия, планирование, сельская усадьба, развитие..

The article analyzes the state of planning for the development of green tourism in rural areas. There are 15 green tourism estates in Myrhorod district. Tourism activities are planned on the basis of the Strategy of development of tourism and resorts of Ukraine for the period up to 2026, the Strategy of development of tourism and resorts in the Poltava region for 2019-2029 and the Strategy of sustainable development of the Myrhorod subregion until 2028. The prospect of the development of tourist-recreational and sanatorium-resort industry due to the following factors: inexhaustible reserves of mineral water; favorable, mild, climate-free, without sharp temperature fluctuations; stable demand for spa services; good logistical potential of the industry; possibility of using the spa services all year long.

Keywords: green tourism, strategy, planning, rural estate, development.

Постановка проблеми. З урахуванням комплексу передумов інституційного, природно-кліматичного, економічного, соціального та екологічного характеру в сучасних умовах, становлення та розвитку сільського зеленого туризму постає одним з перспективних напрямів диференціації господарської діяльності суб'єктів господарювання. Сільський зелений туризм, як компонента стратегії диверсифікації господарської діяльності, спроможний забез-

печити вирішення проблем зайнятості сільського населення, підвищення рівня доходів агровиробників, раціонального природокористування та охорони довкілля [6, с. 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові підходи до процесу управління діяльністю суб'єктів підприємництва у сфері туризму висвітлені в роботах В. Васильєва, В. Бірковича, П. Горішевського, В. Гловацької, В. Гоблика, А. Зінченко,

Т. Зінчук, С. Ілляшенко, В. Кифяк, Н. Кудли та ін. Проте, теоретична і практична необхідність вирішення проблем управління розвитком зеленого туризму шляхом удосконалення планових механізмів діяльності обумовлюють необхідність проведення подальших досліджень

Постановка завдання. Проаналізувати особливості стану планування розвитку зеленого туризму в сільських територіях Миргородського субрегіону Полтавської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування розвитку зеленого туризму в Миргородському районі передбачає дотримання схваленої урядом «Стратегії розвитку туризму та курортів України на період до 2026 року». Документ розроблено з метою створення умов для забезпечення прискореного розвитку сфери туризму і курортів, перетворення її у високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь [5, с. 68]. Перелік основних стратегій, якими в своїй діяльності керуються спеціалісти туристичної галузі Миргородського району наведено на рис. 1.

Реалізується Стратегія розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019-2029 роки, в якій зазначені основні планові проекти в туристичній галузі області. У галузі розвитку туризму і культури затверджені та реалізуються такі обласні програми: комплексна Програма розвитку культури, мистецтва та охорони культурної спадщини в Полтавській області на 2018-2020 роки, затверджена рішенням другого пленарного засідання вісімнадцятої сесії Полтавської обласної ради сьомого скликання від 22.12.2017 р. № 583; обласна Програма розвитку

туризму і курортів на 2016-2020 роки, затверджена рішенням першого пленарного засідання третьої сесії Полтавської обласної ради сьомого скликання від 29.01.2016 № 32.

На виконання Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року та обласної стратегії в Миргородському регіоні розробили «Стратегію сталого розвитку Миргородського субрегіону до 2028 р.». Стратегічні напрями розвитку субрегіону включають: А. Розвиток бізнесу та зеленої економіки; В. Розвиток лікувально-бальнеологічної та рекреаційно-туристичної сфери; С. Формування екобезпечного соціально-культурного простору субрегіону; Д. Покращення системи управління та активізація громади субрегіону. В Стратегічному напрямі зазначено перспективні шляхи розвитку лікувально-бальнеологічної та рекреаційно-туристичної сфери (рис. 2).

Перспективність розвитку туристично-рекреаційної та санаторно-курортної галузей зумовлена такими чинниками: невичерпні запаси мінеральної води; сприятливий, м'який, без різких коливань температури кліматичний режим; стабільний попит на санаторно-курортні послуги; високий матеріально-технічний потенціал галузі; можливість користування санаторно-курортними послугами цілий рік. Перетворення Миргородського субрегіону на курорт-поліс європейського типу неможливо без створення умов, які б гарантували відпочиваючим якісне лікування та оздоровлення, невід'ємною частиною яких, є екологічна безпека [4, с. 230].

Цінова політика слугує вагомим інструментом залучення туристів для відпочинку в сільській місцевості і залежить від ряду факторів: місце розта-

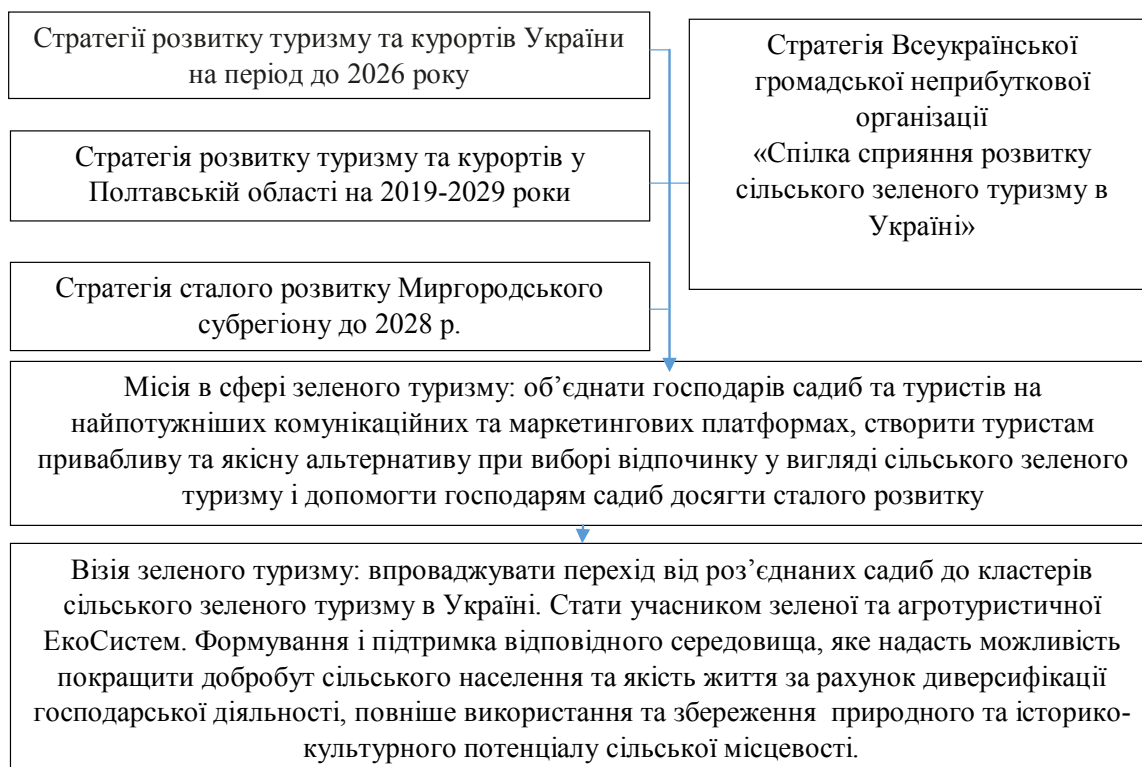


Рис. 1. Складові стратегічного розвитку Миргородського субрегіону, 2018 р.

Напрямок розвитку В Стратегії сталого розвитку Миргородського субрегіону до 2028 р. Розвиток лікувально-бальнеологічної та рекреаційно-туристичної сфери		
Стратегічні цілі		
В.1. Посилення конкурентоспроможності у сфері надання лікувально-бальнеологічних послуг	В2. Розвиток рекреаційної спроможності території	В.3. Розвиток історико-мистецького простору субрегіону
Оперативні цілі		
В.1.1. Маркетинг та брендинг курорту «Миргород»	В.2.1. Розвиток рекреаційного потенціалу субрегіону	В.3.1. Формування культурного кластеру «Народні ремесла» (мистецтво кераміки, гончарства, ковальства та бджільництва)
В.1.2. Підвищення якості послуг курорту «Миргород», зокрема запровадження міжнародної систем сертифікації	В.2.2. Формування мережі об'єктів та інфраструктури активного відпочинку	В.3.2. Створення віртуального історичного маршруту «Козацького мирового шляху»
В.1.3. Поглиблення взаємодії з міжнародними та національними лікувально-бальнеологічними центрами	В.2.3. Створення умов для відновлення існуючих та будівництва нових спортивних баз на території субрегіону	В.3.3. Формування туристично-мистецького кластеру «Гоголівський край»
В.1.4. Формування кластеру «Мережа здоров'я»	В.2.4. Створення в межах субрегіону мережі природоохоронних територій	
В.1.5. Формування мережі спеціалізованих, взаємо-підсилюючих лікувальних комплексів	В.2.5. Формування туристичного кластеру «Місто вихідного дня»	

Рис. 2. Схема стратегічних і оперативних цілей субрегіону за напрямом розвитку В. Розвиток лікувально-бальнеологічної та рекреаційно-туристичної сфери

шування, категорії засобу розміщення, сезону тощо. Як показує дослідження, вартість послуг по проживанню в сільських садибах не завжди відповідає уявленням про специфіку такого виду туризму як недорого сімейного відпочинку [3, с. 206] (табл. 1).

Готель «Хутір Гоголя» в с. В. Сорочинці пропонує перенестись в атмосферу українського села

1870 р. Поблизу р. Псел розташований хуторок із 5 старовинних українських хат під солом'яними дахами. У кожній хаті створений сільський інтер'єр під солом'яними дахами, є піч і навіть сінник у дворі [2, с. 5]. Але зручності сучасні – в кожній хатці санвузол, телевізор, холодильник. Трикімнатна чотиримісна хата «Пан Голова» готелю «Хутір Гоголя» –

Таблиця 1

Середня вартість послуг по розміщенню 1 особи в сільських садибах Миргородського району, 2018 р., грн

Назва садиби	Середня вартість номеру (в залежності від зручностей)	Діти до 6 років	Вартість трьохразового харчування
Готель «Хутір Гоголя» с. В. Сорочинці	300	40	400
Садиба зеленого туризму «У Ганни Василівни» с. Довгалівка	150	безкоштовно (до 10 років)	300
Музей української садиби «Світлана» с. Хомутець	100	безкоштовно	200
ГО з підтримки ініціатив жінок села «Гордіївна» с. Хомутець	50	безкоштовно	200
Кибинська садиба с. Кибинці	100	безкоштовно	250
Котедж «Старосвітський Пан» м. Миргород	600	безкоштовно	харчування відсутнє

600 грн, двомісні хати «Козак Свербигуз», «Коваль Вакула», «Дяк» і «Д'якова дружина» – 300 грн. Машину можна залишити на парковці біля готелю.

Село Великі Сорочинці славиться на всю Україну Сорочинським ярмарком, тому садиба особливо приваблює туристів в серпні. Тут розташована Спасо-Преображенська церква, Великосорочинський літературно-меморіальний музей М.В. Гоголя, Миргородський районний історико-краєзнавчий музей та музей духовності Великосорочинської санаторно-курортної школи-інтернату [1, с. 107].

Садиба зеленого туризму «У Ганни Василівни» розташована в 10 км від міста Миргород, на березі річки Хорол, в козацькому селі Довгалівка. До послуг гостей 2-, 3-, 4-місні номери, які обладнані каміном на дровах. У кожному номері телевізор, кондиціонер, санвузол, Wi-Fi.

На території комплексу «У Ганни Василівни» знаходиться банкетний зал з кондиціонерами, розрахований на 100 осіб, який можна використовувати як конференц-зал. З вікон банкетного залу відкривається вид на річку. Готельний комплекс проводить українські вечорниці з народними музиками і національною кухнею. Гості садиби можуть замовити 2-х або 3-разове харчування. Для любителів гри в пейнтбол, при проживанні і замовленні харчування, територія надається безкоштовно. Для груп можлива організація трансферу (автобус) з залізничного і автовокзалу. Недалеко від садиби знаходиться музей-маєток Муравйових-Апостолів, де ростуть історичні дуби, посаджені братами Муравйовими. Відстань до автовокзалу м Миргород – 11 км, до залізничного вокзалу – 13 км [7, с. 208].

Власниця комплексу «У Ганни Василівни» постійно виставляє інформацію про садибу на різних інтернет-сайтах. При натисненні клавіші «Докладніше про номер» видається наступна інформація: опис тримісного номеру: Затишний двомісний номер з двоспальним ліжком. У номері: супутникове телебачення, DVD, караоке, кондиціонер, холодна і гаряча вода, душ-ванна, туалет, умивальник, біде; ванна кімната: туалет, ванна кімната у номері; зручності у номері: кондиціонер, робочий стіл, опалення; мультимедіа та інтернет: телевізор, безкоштовний Wi-Fi.

У готелі 9 номерів. Комплекс також надає наступні послуги: конференц-зала, оздоровлення, автостоянка, розваги, сад, обслуговування номерів,

спортивні розваги. Реєстрація заїзду: з 12:00-13:00 годин. Реєстрація від'їзду: до 11:00-12:00 годин. У готелі є банкетний зал з живою музикою, можливо замовити харчування.

У музеї української садиби «Світлана» зібрано предмети сільських промислів: печі з чавунами і глечиками, рушники з народними візерунками, інші предмети побуту, якими користувалися у старі часи. Тут проходять традиційні «вечорниці» з піснями і забавами, а відвідувачі зможуть придбати народні сувеніри з кераміки, вишиті сорочки, тощо. Керує дійством підприємець С. Сідак. Гостей обов'язково пригостять українськими стравами – борщем з пампушками і часником, варениками, домашнім хлібом, щойно випеченим у печі.

«Кишинська садиба» розташована в мальовничому козацькому с. Кишинці центральної частини України, Полтавської області, Миргородського району. Недалеко від села проходить траса Лубни-Миргород, 235 км до Києва, 240 км до Харкова, 100 км до Полтави, 40 км до Хоролу і 10 км до районного центру міста-курорту Миргороду. Також від садиби 35 км до місця проведення щорічної Національної Велико-Сорочинської ярмарки. Власники пропонують відвідувати музей присвячений життю і діяльності М.В. Гоголя. А також у селі Дібрівка, що в 20 км від «Кишинської садиби» щороку, 2 травня, проходять Всеукраїнські кінні змагання.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У Миргородському районі налічується 15 садиб зеленого туризму. Перспективні напрямки організації туристичної діяльності субрегіону задекларовані в Стратегії розвитку туризму та курортів України на період до 2026 року, Стратегії розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019-2029 роки та Стратегії сталого розвитку Миргородського субрегіону до 2028 р. Отже, в цілому, планування розвитку зеленого туризму в Миргородському районі здійснюється на належному рівні. Формування мережі об'єктів та інфраструктури активного відпочинку включатиме: розробку нових туристичних маршрутів на території субрегіону; створення Миргородського гірськолижного центру «Драгомир»; будівництво об'єктів та інфраструктури активного відпочинку в сільських населених пунктах, що і є перспективою подальших досліджень.

Література:

1. Давидюк І.В. Стратегічне планування діяльності туристичних підприємств на засадах кластерного підходу. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6 (44). С. 106-112.
2. Дарчук В.Г. Формування стратегічних основ розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Донецьк, 2014. 21 с.
3. Дарчук В.Г. Рекламні маршрути по точках садиб як один з чинників розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 8. С. 204-210.
4. Ілляшенко С.М. Аналіз ринкових можливостей і потенціалу інноваційного розвитку організації на базі екологічних інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 229-241.
5. Маховка В. Сільський (зелений) туризм як напрям розвитку сільських територій у Полтавській області. *Українська наука : минуле, сучасне, майбутнє*. 2018. № 10. С. 68-71.
6. Стеченко Д.М. Передумови і напрями формування туристичного ринку в Україні. *Туризм : Теорія і практика*. 2018. № 1. С. 5-11.
7. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. К. : КНТЕУ, 2006. 537 с.

УДК 336.011:330

ЗАОЩАДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

SAVINGS IN THE UKRAINIAN HOUSEHOLD INVESTMENT RESOURCES SYSTEM

Сидор І.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Sydor I.P.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Ternopol National Economic University

Петрушка О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Petrushka O.V.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Ternopol National Economic University

У статті розглянуто економічний зміст та необхідність здійснення заощаджень домогосподарствами; основні форми заощаджень та особливості заощаджувальної поведінки домогосподарств. Подано оцінку різних видів заощаджень та проведено аналіз динаміки і структури вкладень домогосподарств у різноманітні інституції на фінансовому ринку; розкрито еволюційні особливості надання переваг тих чи інших видів організованих заощаджень залежно від економічної ситуації в країні, а також обґрунтовано основні тенденції здійснення заощаджень домогосподарств на сучасному етапі розвитку економіки України. Зроблено висновок щодо основних стратегічних напрямів покращення процесу трансформації заощаджень населення в інвестиції.

Ключові слова: заощадження, інвестиційні ресурси, домогосподарство, фінансовий ринок, депозити, кредити.

В статье рассмотрены экономическое содержание и необходимость осуществления сбережений домохозяйствами; основные формы сбережений и особенности сберегательного поведения домохозяйств. Дана оценка различных видов сбережений и проведен анализ динамики и структуры вложений домохозяйств в различные учреждения на финансовом рынке; раскрыты эволюционные особенности предпочтений тех или иных видов организованных сбережений в зависимости от экономической ситуации в стране, а также обоснованы основные тенденции осуществления сбережений домохозяйств на современном этапе развития экономики Украины. Сделан вывод об основных стратегических направлений улучшения процесса трансформации сбережений населения в инвестиции.

Ключевые слова: сбережения, инвестиционные ресурсы, домохозяйство, финансовый рынок, депозиты, кредиты.

The article discusses the economic content and the need for savings by households; basic forms of savings and features of household saving behavior. The various types of savings are evaluated and the dynamics and structure of household investments in various financial market institutions analyzed; evolutionary features of providing benefits of various types of organized savings depending on the economic situation in the country are revealed, as well as the basic tendencies of realization of household savings at the present stage of development of the Ukrainian economy are substantiated. The main strategic directions of improvement of the process of transformation of savings of the population into investments are made.

Keywords: savings, investment resources, household, financial market, deposits, loans.

Постановка проблеми. Економічна стратегія та концепція довгострокового соціально-економічного розвитку країни передбачає забезпечення стійкого економічного зростання. Для цього необхідне залучення інвестиційних ресурсів, які не залежатимуть від коливань на світових фінансових ринках. Таким вимогам відповідають внутрішні інвестиційні ресурси, одним з основних джерел яких виступають заощадження сектора домашніх господарств. В умо-

вах сьогодення, коли істотно зменшився притік інвестицій із-за кордону, практично припинилися програми кредитування національної економіки МВФ, а вітчизняний уряд безуспішно шукає кошти для подальшого фінансування економічного розвитку, заощадження домогосподарств можуть стати вагомим альтернативним іноземним інвестиціям у контексті формування сталого розвитку та фінансової основи соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трансформації заощаджень населення в потенційні інвестиційні ресурси для економіки країни досліджують у своїх наукових роботах такі вчені як: Р. Бонд, Я. Елканова, Т. Кізіма, В. Крупа, О. Куценко, Г. Куцюрубенко, Н. Лозицька та інші. Зокрема, Р. Бонд, О. Куценко та Н. Лозицька [1] акцентують увагу у своїх дослідженнях на фінансовій грамотності та обізнаності основ фінансової науки членами домогосподарств. Я. Елканова [2] розглядає особливості фінансової поведінки домогосподарств в умовах економічної кризи в країні. Основні праці Г. Куцюрубенко [3] спрямовані на дослідження особливостей формування різних видів заощаджень населення, а В. Крупа [4] розглядає вплив заощаджень домогосподарств на соціально-економічний розвиток країни.

Мета дослідження. Метою статті є виявлення тенденцій щодо здійснення організованих заощаджень домогосподарствами через інституції на фінансовому ринку, а також можливості трансформації заощаджень населення в інвестиції для забезпечення сталого економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на те, що домашні господарства є основними споживачами товарів і послуг, вони виступають потенційними інвесторами вітчизняної економіки за умови здійснення заощадження та вкладення тимчасово вільних грошових коштів у фінансові інструменти на фінансовому ринку.

На думку В.Р. Крупи, економічне значення заощаджень має як мікро-, так і макроекономічний аспект. У контексті розвитку макроекономічних процесів він зазначає, що можливість формувати заощадження сприяє кращому задоволенню та урізноманітненню потреб домогосподарств. А це є додатковим мотивом населення до отримання більших доходів через підвищення продуктивності праці та професійне зростання. У результаті поліпшується кадровий потенціал підприємств та ефективність їх діяльності.

У макроекономічному аспекті, заощадження безпосередньо впливають на формування обсягу ВВП і національного доходу. Саме приріст заощаджень формує ланцюг вторинних витрат, чим сприяє зростанню споживчого та інвестиційного попиту економічних суб'єктів і пожвавленню ділової активності практично у всіх секторах національної економіки. У свою чергу, завдяки цьому забезпечується мультиплікативний вплив на обсяг національного виробництва та формуються умови для довгострокових тенденцій економічного зростання [4, с. 179].

В ринковій економіці існує велика кількість доступних форм вкладення заощаджень і необмежена свобода їхнього вибору. Основними критеріями, які визначають заощаджувальну поведінку населення, є здатність отримувати відповідний рівень доходу, безпека грошових вкладень та довіра до фінансово-кредитних інституцій і ліквідність заощаджень.

Найбільш поширеними серед домогосподарств є наступні види заощаджень: банківські депозити, валюта, пайові інвестиційні фонди, цінні папери,

нерухомість, дорогоцінні метали, вклади в кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди [2, с. 80].

Ефективність розміщення заощаджень населення залежить від багатьох факторів суб'єктивного та об'єктивного характеру. До них можна віднести: обсяг заощаджень кожного зокрема домогосподарства; термін розміщення фінансових ресурсів; ступінь ризиковості; попит на фінансові ресурси від установ, підприємств та організацій; законодавчо врегульований процес розміщення фінансових ресурсів.

Заощадження населення можна вважати інвестиційними ресурсами у тому випадку, коли домогосподарство ухвалює рішення вкласти свої заощадження в об'єкти підприємницької діяльності або інші види діяльності з метою збільшення їх вартості. Процес вкладення тимчасово вільних коштів у різноманітні фінансові активи є одним із проявів активної фінансової поведінки домашніх господарств в сучасних умовах.

Процес трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції можлива завдяки більш розвиненій фінансовій системі, що характеризується присутністю широкого спектру фінансових інститутів. Серед усієї сукупності фінансових посередників найважливішу роль у формування фінансових ресурсів домогосподарств відіграють банківські установи, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки, інвестиційні компанії та інші структури.

Для зростання та розвитку національної економіки необхідний процес перетворення доходів домогосподарств, які не використовуються на споживання, в інвестиційний капітал. Інвестиційна діяльність фізичних осіб являє собою процеси, які підпорядковані певній логіці та закономірностям, передусім особливості інвестиційної діяльності фізичних осіб пов'язані із необхідністю відмовитися від сьогоденного споживання з метою отримання інвестиційного доходу в майбутні періоди. Рух заощаджень домогосподарств у сфері фінансово-кредитних відносин здійснюється через механізм страхування та/або придбання фінансових активів. Тобто зростання та розвитку національного виробництва можливе через мобілізацію вільних грошових ресурсів домогосподарств.

Розглянемо динаміку організованих заощаджень домогосподарств у інституції на фінансовому ринку за період 2013-2017 рр. (табл. 1).

Світовий досвід, а також тенденції розвитку українського фінансового ринку вказують на те, що в умовах ринкової економіки організовані заощадження суттєво переважають над неорганізованими. Причому, серед організованих заощаджень населення особливе місце посідають банківські вклади. Так, до 2013 р. спостерігалася стабільна тенденція зростання загальної суми депозитів домогосподарств в банківських установах, однак у 2014-2015 рр. відбулося їх суттєве скорочення (більше як на 30 млрд. грн.), що спричинено низкою факторів економічного та політичного характеру. Вже у 2016-2017 рр. вклади домогосподарств до банківських установ почали зростати і на кінець періоду становили 495,3 млрд. грн.

Таблиця 1

Динаміка вкладень домогосподарств у інституції на фінансовому ринку у 2013-2017 рр.

Роки	Одиниці виміру	Банківські установи	Кредитні спілки	Недержавні пенсійні фонди	Всього
2013	млрд. грн.	441,5	1,3	0,1	442,9
	%	99,68	0,29	0,02	100,0
2014	млрд. грн.	418,1	1,0	0,1	419,2
	%	99,74	0,24	0,02	100,0
2015	млрд. грн.	410,9	0,9	0,1	411,9
	%	99,76	0,22	0,02	100,0
2016	млрд. грн.	444,7	0,8	0,1	445,6
	%	99,80	0,18	0,02	100,0
2017	млрд. грн.	495,3	0,8	0,1	496,2
	%	99,81	0,16	0,02	100,0

Джерело: складено автором за даними [6]

Разом з тим, хоча протягом останніх трьох років абсолютне значення (у поточних цінах) заощаджень зростає, однак їх питома вага у загальних доходах домогосподарств має стійку тенденцію до зменшення. Якщо порівнювати 2017 р. навіть з кризовим 2009 р., то питома вага заощаджень у загальних доходах населення зменшилася у 2,2 рази. Це свідчить про те, що зростання цін, яке спостерігається в останні роки, значно підвищує величину так званого автономного споживання (споживчі витрати, які забезпечують мінімальний рівень, необхідний для виживання). Як наслідок, можливості населення у поділі наявного доходу на споживання та заощадження різко скоротилися. Не зважаючи на це, накопичені заощадження є досить значними, а тому їх мобілізація як інвестиційних ресурсів залишається актуальною.

З початком кризи різко втратили свою привабливість грошові вклади у цінні папери та нагромадження нефінансових активів, а натомість істотно зросли заощадження в іноземній валюті. Це була природна реакція населення на стрімке знецінення гривні, яка з початку 2009 р. девальвувала на 40%.

2012 р. ознаменувався використанням значної суми заощаджень на споживчі цілі, що стало наслідком формування тенденції падіння реальних доходів негативних інфляційних очікувань, зменшення дохідності та зростання ризиковості банківських вкладів. З огляду на сучасну ситуацію в країні, зокрема загрози обвалу курсу гривні, затримки з виплатами зарплат і пенсій, а також невизначеність в економіці, припускаємо, що тенденція до зменшення частки заощаджень домогосподарств не зміниться.

У таблиці 2 та на рисунку 1 зображено динаміку депозитів сектору домашніх господарств за видами валют у період 2013-2017 рр.

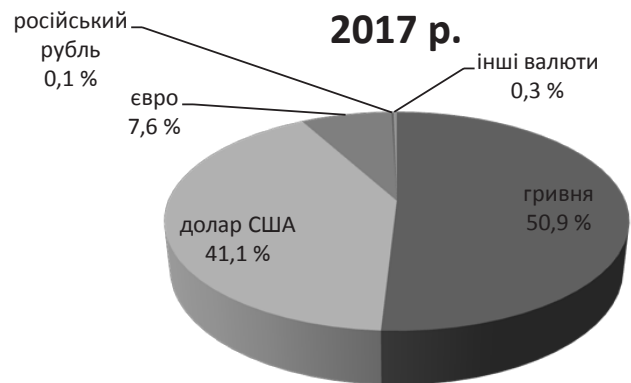


Рис. 1. Питома вага депозитів домогосподарств України за видами валют у 2017 р.

Джерело: складено автором за даними [6]

У період 2013-2017 рр. обсяг депозитних вкладень домашніх господарств зріс з 441,9 млрд. грн. до 495,3 млрд. грн., або на 53,4 млрд. грн. Нами представлено депозитні вкладення домогосподарств у найбільш поширених валютах: гривнях, доларах США, євро, російський рубль і інші види валют. Абсолютні показники депозитів по всіх видах валют за аналізований період мають тенденцію до зростання за винятком російського рубля та інших видів валют, які з 2013 р. почали зменшуватися.

Що стосується національної валюти, то у період 2013-2015 рр. депозити сектору домашніх

Таблиця 2

Депозити сектору домашніх господарств України за видами валют у 2013-2017 рр.(млн. грн.)

Роки	Всього	У тому числі у розрізі валют				
		гривня	долар США	євро	російський рубль	інші валюти
2013 р.	441951	257829	150707	31199	889	1327
2014 р.	418135	200859	181146	34223	404	1502
2015 р.	410895	198876	177426	33034	242	1318
2016 р.	444676	209601	199277	34480	207	1111
2017 р.	495313	252439	203681	38060	203	931

Джерело: складено автором за даними [6]

господарств в гривні зменшилися з 257,8 млрд. грн. до 198,8 млрд. грн., або на 59 млрд. грн., що обумовлено недовірою громадян до грошово-кредитної системи та ризиком інфляції. З 2015 р. і до 2017 р. обсяг депозитів у гривні зріс на 53,6 млрд. грн. (з 198,8 млрд. грн. до 252,4 млрд. грн.), проте рівня 2013 р. ще не досягнуто. За останні п'ять років заощадження домогосподарств у доларах США в цілому зросли у 1,3 рази, а в євро в 1,21 раза.

Структура депозитів сектору домашніх господарств у 2017 р. вказує на перевагу національної валюти проти іноземної 50,9% та 49,1% відповідно. Серед іноземної валюти переважають депозити в доларах США, які становлять 41,1% усіх заощаджень населення, а 7,6% припадає на заощадження у євро.

У 2015 р. депозити сектору домашніх господарств як за національною валютою, так і за найбільш поширеними іноземними валютами (долар США, євро) зменшилися, що пов'язано із низькими депозитними ставками та іншими умовами (7,1% проти 12,5%).

У таблиці 3 представлено депозити сектору домашніх господарств за строками погашення у період 2013-2017 рр.

Протягом 2013-2017 рр. сукупний обсяг коштів фізичних осіб на депозитах банків збільшився на 12,36% та станом на кінець 2017 р. склав 495,3 млрд. грн. Як показує аналіз, у клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року, які за аналізований період мають тенденцію до зростання у 1,5 рази. Досить помітно є тенденція до зменшення обсягу строкового ресурсу, яка зафіксована з початку 2014 р.

Тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу суттєво почала зростати з 2014 р. і станом на кінець 2017 р. їх сума становила 165,9 млрд. грн., що дорівнює 33,5% сукупного портфеля коштів клієнтів. Найбільшу частку клієнтського портфеля становлять депозити сектору домашніх господарств строком до 1 року, їх частка у 2017 р. становила 36,5%. Враховуючи, що зростання клієнтського портфеля відбувається переважно за цими двома складовими, немає підстав говорити про відновлення довіри до банківської системи. У цілому частка довгострокових депозитів протягом 2013-2017 рр. скоротилася більше як у два рази. Частка коштів, залучених в іноземній валюті, в сукупному клієнтському портфелі є значною та коливається на рівні позначки в 50%.

Таким чином, заощадження домогосподарств в Україні в останні роки мають тенденцію до зростання та суттєво залежать від рівня їх доходів і поточного споживання. У структурі заощаджень домогосподарств близько 96% займають депозитні вкладення населення.

Загалом, на нашу думку, основними тенденціями, які характерні для заощаджень домогосподарств на сучасному етапі розвитку економіки України, є такі:

- залежність схильності домогосподарств до заощаджень та здійснення інвестицій від економічної та політичної ситуації в країні;
- розвиток, хоча і повільний, порівняно нових способів інвестування заощаджень;
- низький рівень заощаджень домогосподарств, розміщених у цінних паперах;
- зростання обсягу неорганізованих заощаджень, особливо таких, що здійснюються в іноземних валютах;
- спрямування заощаджень в інвестиції в матеріальні цінності, такі як дорогоцінні метали, квартири, машини, побутова техніка та інші матеріальні активи.

Перетворення заощаджень населення в неорганізованій формі в інвестиції дозволить збільшити доходну частину державного бюджету, скороти видатки на соціальні трансферти, забезпечити господарюючих суб'єктів та державу необхідними ресурсами, збільшити доходи населення. Це, своєю чергою, сприятиме відновленню економічної стабільності та забезпеченню економічного зростання. Незважаючи на те, що економічна та політична криза негативно впливає на реальні доходи населення та, як наслідок, на розмір їх заощаджень, інвестиційний потенціал домогосподарств залишається великим, у тому числі через зберігання значної частини цих ресурсів у пасивній формі.

Ситуація з депозитними внесками вітчизняних домогосподарств яскраво продемонструвала залежність інвестиційних рішень домашніх господарств від загальної політичної та економічної ситуації в країні. Проте має місце і зворотній зв'язок: зміни інтересів населення суттєво впливають на стан функціонування фінансових установ та позначаються на загальній ситуації в країні, зважаючи на те, що депозитам домогосподарств належить близько 60% всіх коштів, залучених депозитними корпораціями [5].

Ще одним інструментом нагромадження та інвестування коштів домогосподарствами можуть бути цінні папери (акції, облігації державної позики

Таблиця 3

Депозити сектору домашніх господарств України за строками погашення у 2013-2017 рр. (млн. грн.)

Роки	Всього	У тому числі за строками			
		на вимогу	до 1 року	від 1 до 2 років	більше 2 років
2013 р.	441951	87720	121343	218308	14580
2014 р.	418135	100171	135635	167752	14577
2015 р.	410895	112524	176408	106162	15801
2016 р.	444676	129638	171488	138169	5382
2017 р.	495313	165978	181092	142017	6227

Джерело: складено автором за даними [6]

тощо). Населення України в середині 90-х років ХХ століття, у зв'язку з процесами приватизації, стало власниками акцій багатьох підприємств, однак в силу нерозвиненості фондового ринку, а також з огляду на нестабільність економічної ситуації та банкрутство підприємств вітчизняні домогосподарства не мали можливості дієвого використання цінних паперів, і в подальшому взагалі втратили зацікавленість до такого методу інвестування грошових коштів [1, с. 12].

Таким чином, описані тенденції свідчать, що сьогодні, якщо у пересічного українця з'являються тимчасово вільні кошти, серед великої кількості можливостей їх застосування він обирає не придбання цінних паперів, а, швидше за все, стабільну іноземну валюту або банківський депозит.

Інвестиції у цінні папери, незважаючи на значно вищу їхню дохідність не користуються попитом через високий ступінь ризикованості, низьку фінансову грамотність населення, нерозвиненість та непрозорість фондового ринку, а також незахищеність прав дрібних інвесторів. Відтак, потенційно населення має в своєму розпорядженні досить значний обсяг фінансових ресурсів. Однак, з метою залучення цих коштів в інвестиційний процес на благо вітчизняної економіки, необхідно докласти чимало зусиль.

Інструментом інвестування грошових коштів домогосподарств, які пропонують банківські установи, є купівля дорогоцінних металів (золота, платини тощо) та цінних монет. Придбання дорогоцінних металів є доволі перспективним інструментом, з огляду на тенденції до постійного збільшення їх вартості у часі, однак, для більшості вітчизняних домогосподарств така операція недоступна, враховуючи доволі високу вартість та відносно невисоку ліквідність злитків, які і виступають об'єктом інвестування [3].

Необхідно відзначити, що в силу низки обставин залучення фінансових інструментів для формування заощаджень українськими домогосподарствами не використовується в повному обсязі своїх можливостей. Так, за даними досліджень, фінансовими інструментами заощадження коштів користується менше 20% опитаних, натомість при наявності надлишкових коштів 49% респондентів надасть перевагу збереженню коштів вдома у готівковому вигляді [4, с. 29].

Висновки. Економічна криза суттєво вплинула на ситуацію щодо повернення довіри населення до різноманітних фінансових інститутів. Суттєвим недоліком в частині інвестування заощаджень населення є низький рівень фінансової грамотності населення, що вимагає від населення володіння певним арсеналом мінімальних знань щодо основ функціонування інструментів фінансового ринку та можливих шляхів формування й інвестування заощаджень. Також населення майже не користується послугами інвестиційних фондів – установ, які, з огляду на мету функціонування, значно спростили б процес ефективного управління заощадженнями для населення.

Основні стратегічні напрями, спрямовані на поліпшення процесу трансформації заощаджень в інвестиції наступні:

- фінансовий (здійснення політики, спрямованої на зростання доходів, зменшення податкового навантаження на домогосподарства та урядових запозичень у приватного сектора);

- інституційний (подальший розвиток та зміцнення банківської системи, прискорення становлення різноманітних небанківських фінансово-кредитних інституцій: кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, інвестиційних фондів тощо);

- інструментальний (розширення переліку фінансових послуг і продуктів, які надаються приватному інвестору, а також продукування нових

- інвестиційних інструментів, створення належних умов для диверсифікації вкладень домогосподарств);

- гарантійний (удосконалення чинного законодавства щодо гарантування вкладів фізичних осіб з урахуванням зарубіжного досвіду, а також захист і підтримка конкурентних позицій вітчизняних фінансових установ стосовно аналогічних установ-нерезидентів на українському ринку);

- інформаційний (налагодження співпраці з підприємствами, організаціями та органами місцевого самоврядування щодо організованого фінансового консультування громадян та інформування про нові банківські продукти, надання громадянам та потенційним інвесторам неупередженої інформації про основні тенденції та особливості функціонування фінансового ринку тощо).

Література:

1. Бонд Р., Куценко О., Лозицька Н. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки. Видання друге, доповнене та виправлене. Київ: USAID, 2010. С. 41.
2. Елканова Я.Э. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях кризиса. *Финансы и кредит*. 2010. № 24(408). С. 78-83.
3. Куцюрубенко Г. Формування заощаджень українських домогосподарств. URL: www.dspace.oneu.edu.ua.
4. Крупа В.Р. Формування заощаджень домогосподарств та їх вплив на соціально-економічний розвиток країни. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2013. Том 18. Випуск 1/1. С. 178-182.
5. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг. URL: www.dfp.gov.ua.
6. Офіційний сайт Національного банку України URL: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>.

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

STATE FINANCIAL CONTROL OF THE IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS

Скрипник Г.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Скрупник Н.О.

*Ph.D in Economics
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Примачок Г.В.

*магістр
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Рымачок Н.У.

*magistr
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

В статті розглянуто сутність та необхідність державного контролю виконання місцевих бюджетів. Проаналізовано ефективність державного фінансового контролю формування та використання коштів місцевого бюджету Барського району Вінницької області. В ході дослідження виявлено значні недоліки щодо виконання районних програм за рахунок бюджетних коштів. Що в свою чергу, унеможливує виконання органами місцевого самоврядування відповідних функцій, насамперед, щодо соціального захисту населення, надання послуг з освіти, охорони здоров'я, розвитку житлово-комунального господарства. З метою посилення державного фінансового контролю необхідним є створення підрозділу внутрішнього аудиту з метою підвищення виконавської дисципліни, якості формування дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних ресурсів Барського району Вінницької області.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, місцеве самоврядування, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів, ефективність використання.

В статье рассмотрены сущность и необходимость государственного контроля выполнения местных бюджетов. Проанализирована эффективность государственного финансового контроля формирования и использования средств местного бюджета Барского района Винницкой области. В ходе исследования выявлены значительные недостатки по выполнению районных программ за счет бюджетных средств. Что в свою очередь, делает невозможным выполнение органами местного самоуправления соответствующих функций, прежде всего, по социальной защите населения, предоставление услуг по образования, здравоохранения, развития жилищно-коммунального хозяйства. С целью усиления государственного финансового контроля необходимо создание подразделения внутреннего аудита в целях повышения исполнительской дисциплины, качества формирования доходной и расходной частей местных бюджетов и эффективности использования бюджетных ресурсов Барского района Винницкой области.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, местное самоуправление, доходы местных бюджетов, расходы местных бюджетов, эффективность использования.

The article deals with the nature and necessity of state control over the implementation of local budgets. The effectiveness of state financial control of formation and use of local budget funds of Bar district of Vinnitsa region is analyzed. The study identified significant weaknesses in the implementation of district programs at the expense of budgetary funds. This, in turn, makes it impossible for local governments to perform relevant functions, first, regarding social protection of the population, provision of education, health care services, development of housing and communal services. In order to strengthen the state financial control, it is necessary to create an internal audit unit in order to increase the executive discipline, the quality of formation of the revenue and expenditure parts of local budgets and the efficiency of using the budget resources of the Bar district of Vinnitsa region.

Keywords: state financial control, local self-government, local budget revenues, local budget expenditures, efficiency of use.

Постановка проблеми. Ефективність використання місцевих фінансів має вирішальне значення для економічного розвитку України та добробуту суспільства, підвищення якого не можливо досягти тільки шляхом системного вдосконалення діяльності

органів місцевого самоврядування, підвищення рівня культури державного управління.

Одним з інструментів державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних

з діяльністю органів місцевого самоврядування є державний фінансовий контроль, а в частині місцевих фінансів – державний аудит виконання місцевих бюджетів. Необхідність здійснення державного аудиту місцевих бюджетів пов'язана з потребою контролювати результати його виконання шляхом проведення оцінки формування рівня виконання місцевого бюджету, встановлення причин, що негативно впливають на виконання місцевого бюджету а також визначення шляхів удосконалення управління місцевими коштами, майном та іншими активами, зокрема щодо можливості збільшення доходів місцевого бюджету.

Тож, аудит виконання місцевих бюджетів на сьогодні є важливою та перспективною формою державного фінансового контролю, яка забезпечить своєчасне та точне визначення ефективності та раціональності використання ресурсів місцевих бюджетів, спрямованих на реалізацію місцевих програм та проектів, встановити причини та винних осіб, які цьому перешкоджають, а також, на основі цього, розробити комплекс рекомендацій з удосконалення бюджетного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему державного фінансового контролю використання коштів органів місцевого самоврядування досліджували в своїх працях такі вітчизняні науковці, як О.П. Гетманець, Л.Б. Грицак, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, І.М. Іванова, Є.В. Калюга, М.М. Коцупатрій, Д.С. Олійник, А.О. Монаєнко, В.Ф. Піхоцький, Н.І. Рубан, О.Г. Солонта, Л.А. Іващенко, К.С. Процун, В.К. Симоненко, І.Б. Стефанюк, Т.В. Федченко, та інших. Саме тому належний державний фінансовий контроль за формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів є дуже актуальним завданням, вирішення якого сприятиме як підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, так і якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

Мета дослідження. Метою дослідження є оцінка виконання бюджету Барського району Вінницької області та показників соціально-економічного розвитку для удосконалення фінансового контролю формування й використання коштів місцевих бюджетів, що сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний фінансовий контроль, відповідно до ст. 26 Бюджетного кодексу – це система положень, правил, процедур заходів, запроваджених керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до заявленої мети, цілей, планів та вимоги до діяльності бюджетної установи та її підпорядкованих установ та виключає ризики можливого зловживань, шахрайства, відходів, помилок та недоліків [1].

Так, Калюга Є.В. зазначає: «Державний фінансовий контроль ґрунтується на використанні контрольної функції фінансів і виступає одним із проявів її важливого значення в розширеному відтворенні» [2].

В свою чергу Стефанюк І.Б. стверджує: «Фінансовий контроль – це система активних дій, що здійснюються органами державної влади, місцевого самоврядування та громадянами України, щодо стеження за функціонуванням будь-якого об'єкта управління у частині утворення, розподілу й використання ним фінансових ресурсів із метою оцінки економічної ефективності господарської діяльності...» [3].

Таким чином, зазначимо, що державний фінансовий контроль місцевих бюджетів полягає у сприянні реалізації фінансової політики органів місцевого самоврядування, забезпеченню процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів для досягнення їх цілей у цій галузі розподільних відносин. Контроль виступає однією з функцій управління і є системою моніторингу дій керованого об'єкта для оцінки ефективності управлінських рішень.

Місцеві бюджети – це визначальна ланка місцевих фінансів, завдяки якій формування, розподіл та використання грошових та інших фінансових ресурсів для надання місцевим органам влади власних та делегованих функцій та завдань.

Однією з головних складових фінансової основи місцевого самоврядування є кошти місцевих бюджетів. Відповідно, ефективність виконання функцій місцевого самоврядування, направлених на надання членам громади суспільних благ, значною мірою залежить від стану наповнення місцевих бюджетів доходами.

Відповідно до статті 10 Закону України «Про місцеве самоврядування» від 21.05.1997 р., місцеві ради здійснюють функції і повноваження від імені та в інтересах територіальних громад [4].

Обмеженість обсягу бюджетних фінансових ресурсів, які забезпечують на даний час лише мінімальні суспільні потреби, потребує проведення державного фінансового контролю з метою встановлення додаткових резервів наповнення місцевих бюджетів доходами, залучення яких сприятиме покращенню надання суспільних благ населенню.

Для дослідження контролю за використанням місцевих бюджетів обрано Барський район Вінницької області.

Однією з головних складових фінансової основи місцевого самоврядування є кошти місцевих бюджетів. Відповідно, ефективність виконання функцій місцевого самоврядування, направлених на надання членам громади суспільних благ, значною мірою залежить від стану наповнення місцевих бюджетів доходами.

Обмеженість обсягу бюджетних фінансових ресурсів, які забезпечують на даний час лише мінімальні суспільні потреби, потребує проведення державного фінансового контролю з метою встановлення додаткових резервів наповнення місцевих бюджетів доходами, залучення яких сприятиме покращенню надання суспільних благ населенню.

В межах повноважень та компетенції, наданих Законом № 280/97, в частині затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування рішеннями районної ради щорічно

затверджувалися місцеві програми, на реалізацію яких передбачено 116879,8 тис. грн, в тому числі з районного бюджету – 63179,0 тис. грн або 54,1% [4].

При цьому, упродовж 2015-2018 років із 226 затверджених програм по 152 програмах передбачено кошти з районного бюджету, які фактично профінансовано на 71,5% (табл. 1).

За інформацією районної ради у 2015 році відповідно до її рішень в районі прийнято та затверджено 62 програми, з них на фінансування 40 програм (або 64,5% від загальної кількості прийнятих) передбачено кошти з районного бюджету в сумі 8542,7 тис. грн, які фактично упродовж року профінансовано на суму 8503,4 тис. грн, що становить 99,5% передбаченого обсягу.

Подібно у 2016 році затверджено 60 програм, з них на фінансування 41 програми (або 70%) передбачено кошти з районного бюджету в сумі 14048,7 тис. грн, у 2017 році – 55 програм, з них на 38 програм (або 70,9%) передбачено 29629,2 тис. грн, у 2018 році – 49 програм, з них на 33 програми (або 67,3%) передбачено – 10958,4 тис. грн. Фактично у вказаних роках профінансовано програми на загальну суму 13441,4 тис. грн (95,7% передбаченого обсягу), 12834,5 тис. грн (43,3%), 10368,5 тис. грн (94,6%).

При цьому, щороку районною радою затверджувалися програми без передбачених в них обсягів фінансування. Так, із 226 прийнятих програм 35 (або 15,5%) – не передбачають кількісні та якісні показники, а саме: у 2015 році 10 (або 16,1%), у 2016 році – 10 (або 16,7%), у 2017 році – 9 (або 16,4%) та у 2018 році – 6 (або 12,2%).

Відтак, у періоді, що підлягав аудиту із загального обсягу прийнятих програм (226) з районного бюджету фактично фінансувалися 152 діючих програми або 67,3%. При цьому пріоритетними у фінансуванні з року в рік були лише окремі районні програми.

Відсутність постійного моніторингу виконання районних програм та системного аналізу їх ефективності негативно впливає на досягнення конкретних результатів. Спрямовання фінансових ресурсів установам, що утримуються з бюджету іншого рівня не сприяє вирішенню найважливіших соціально-економічних проблем району.

При визначенні головних напрямів регулювання місцевих бюджетів важливим елементом є формування та виконання дохідної частини зазначених бюджетів.

Від рівня ефективності формування доходів місцевих бюджетів залежить ступінь можливості виконання органами місцевого самоврядування відповідних функцій, насамперед, щодо соціального захисту населення, надання послуг з освіти, охорони здоров'я, розвитку житлово-комунального господарства.

Розглянемо порядок формування доходів районних бюджетів на прикладі Барського району Вінницької області.

За даними управління фінансів райдержадміністрації протягом періоду аудиту до бюджету району зараховано 1780483,4 тис. грн доходів, в тому числі до загального фонду – 1708538,7 тис. грн (96,0%), до спеціального фонду – 71944,7 тис. грн (4,0%).

Планові завдання по наповненню бюджету за досліджуваний період виконані в середньому на 102,5% уточненого плану (2015 – 103,0%, 2016 – 102,1%, 2017 – 104,0%, 2018 – 101,4%) (рис. 1).

Разом з тим, при загальному виконанні доходної частини бюджету району окремими місцевими радами допущені невиконання планових показників, що призвело до недоотримання місцевими бюджетами району за 2015-2018 роки 1233,4 тис. грн.

Так, дослідженням виконання планових показників за доходами в розрізі територіальних громад встановлено, що у 2015 році не забезпечено виконання бюджету 3 місцевими радами: м. Бар – 99,8% (48,5 тис. грн), Маньковецькою – 97,8% (16,3 тис. грн) та Чемериською – 99,0% (20,1 тис. грн), у 2016 році – 2 місцевими радами: м. Бар – 96,9% (936,4 тис. грн) та Антонівською – 98,1% (20,1 тис. грн), у 2017 році – 3 сільськими радами: Журавлівською – 98,0% (67,8 тис. грн), Маньковецькою – 93,2% (88,1 тис. грн) та Мигалівецькою – 99,4% (6,8 тис. грн), у 2018 році – 2 громадами: Лісівською – 97,0% (26,7 тис. грн) та Мигалівецькою – 99,8% (2,6 тис. грн).

Невиконання планових показників зумовлене допущенням місцевими радами прорахунків при плануванні надходжень в основному від продажу землі і матеріальних активів, послуг, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю, плати за оренду майна бюджетних установ та ненадходженням інших субвенцій.

Аналіз структури доходів бюджету засвідчив, що левову частину в них займають міжбюджетні трансферти – 80,7%, яких надійшло упродовж періоду аудиту 1437155,4 тис. грн (рис. 2).

Таблиця 1

Аналіз виконання районних програм за період 2015-2018 рр.

Рік	Кількість всього затверджених програм	Передбачено коштів з районного бюджету, тис. грн/к-ть програм	Профінансовано з районного бюджету, тис. грн/к-сть* програм*	Рівень фінансування, %
2015	62	8542,7/40	8503,4/40	99,5
2016	60	14048,7/41	13441,4/41	95,7
2017	55	29629,2/38	12834,5/38	43,3
2018	49	10958,4/33	10368,5/33	94,6
разом	226	63149,0/152	45147,9/152	71,5

*за виключенням програм соціально-економічного розвитку

Джерело: побудовано за даними Аудиторського звіту [5]

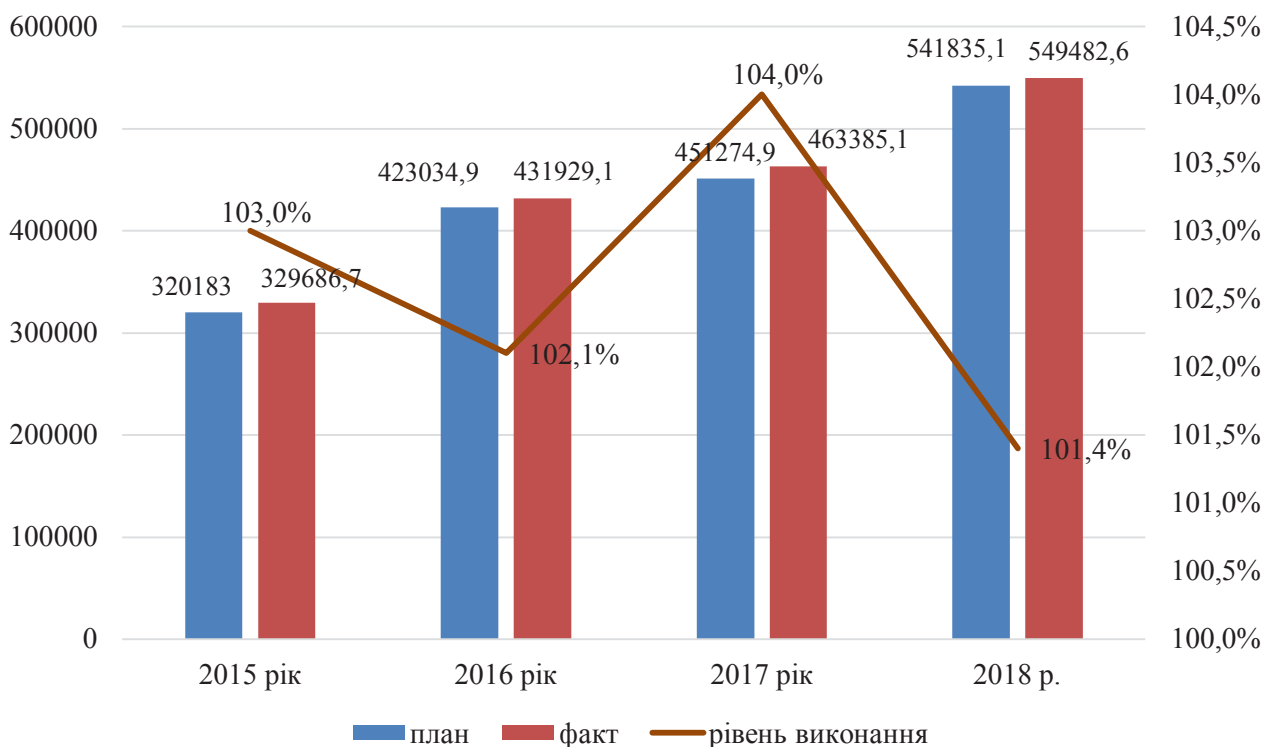


Рис. 1. Динаміка виконання надходжень до бюджету Барського району за період 2015-2018 рр., тис. грн

Джерело: побудовано за даними Аудиторського звіту [5]

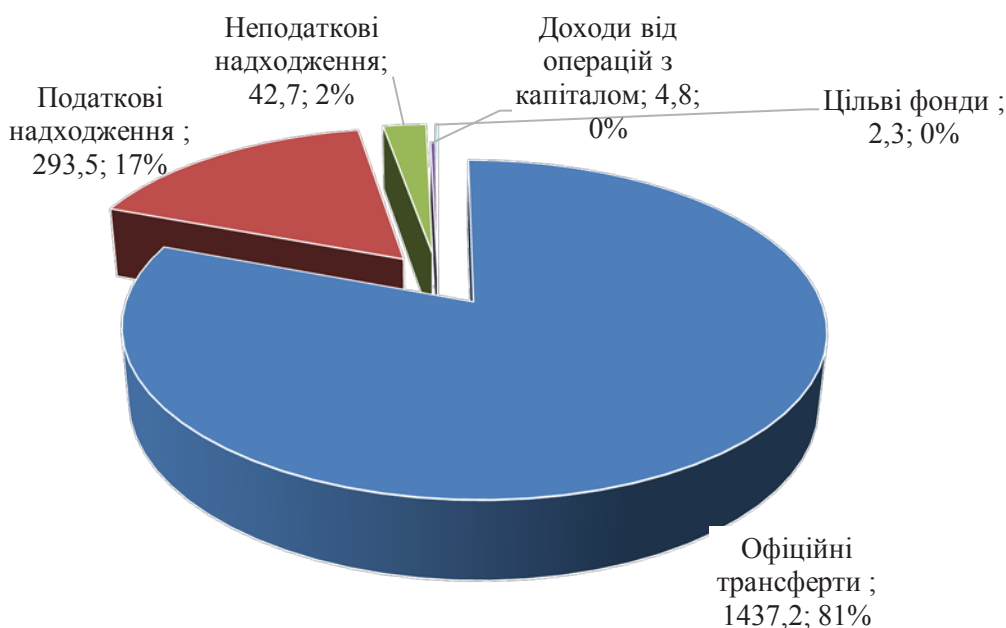


Рис. 2. Структура доходів бюджету Барського району за період 2015-2018 роки, млн. грн

Джерело: побудовано за даними Аудиторського звіту [3]

Упродовж періоду аудиту до загального фонду надійшло 1412399,6 тис. грн міжбюджетних трансфертів, що становить в середньому 82,7% обсягу доходів загального фонду, до спеціального – 24755,8 тис. грн (34,4%).

Переважну частину отриманих доходів (без врахування трансфертів) становлять *податкові надхо-*

дження – 293538,7 тис. грн або 85,5% їх загального обсягу, з них:

- податок та збір на доходи фізичних осіб – 174452,2 тис. грн (59,4%);
- єдиний податок – 52177,6 тис. грн (17,8%);
- орендна плата з юридичних осіб – 27255,8 тис. грн (9,3%);

- акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів – 13685,6 тис. грн (4,7%);
- інші надходження – 25967,5 тис. грн (8,8%).

При цьому у періоді аудиту простежується тенденція до збільшення питомої ваги офіційних трансфертів в доходах загального фонду, а саме з 71,5% у 2015 році до 84,5% у 2018 році або на 13,0 відсоткових пункти.

Проведений аналіз засвідчив високий рівень залежності бюджету району від отримання міжбюджетних трансфертів та недостатність власної ресурсної бази для забезпечення виконання функцій, покладених на місцеве самоврядування. Тому проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів залишаються актуальними.

Відтак, недостатність власної доходної бази місцевих бюджетів унеможливує спрямування необхідних ресурсів на оновлення матеріально-технічної бази та приміщень закладів району, що надають соціальні послуги.

Щодо видатків Барського району, то упродовж 2015-2018 років здійснено на загальну суму 1780514 тис. грн, в тому числі з загального фонду – 1645871,3 тис. грн (92,4%), спеціального – 134642,8 тис. грн (7,6%).

Дослідженням встановлено, що жодного року не забезпечено використання бюджетних коштів на рівні запланованих показників.

Так, протягом 2015-2018 років за загальним фондом здійснено видатки в середньому на 98,9% до уточненого плану, зокрема:

- 2015 рік – 307742,0 тис. грн, що становить 99,5% запланованого обсягу;
- 2016 рік – 388621,0 тис. грн (99,2%);

- 2017 рік – 419509,3 тис. грн (97,8%);
- 2018 рік – 529999,0 тис. грн (99,3%), при цьому обсяг виконання видатків у 2018 році збільшився проти 2015 року у 1,7 рази, проте рівень і: виконання зменшився проти 2015 року на 0,2% та збільшився проти 2016-2017 років на 0,1% та 1,5% відповідно (рис. 3)

Аналіз виконання загального фонду бюджету району за функціями засвідчив, що найбільші обсяги коштів спрямовувались на *соціальний захист і соціальне забезпечення* – 785130,0 тис. грн (47,7%) та *освіту* – 408355,7 тис. грн (24,8%), крім того на *охорону здоров'я* – 183000,6 тис. грн (11,1%), *державне управління* – 72959,2 тис. грн (4,4%), *культуру і мистецтво* – 35481,7 тис. грн (2,2%), *житлово-комунальне господарство* – 17330,3 тис. грн (1,1%), *фізичну культуру і спорт* – 11426,8 тис. грн (0,7%), *транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатику* – 293,2 тис. грн (0,02%) та *інші видатки* – 131893,8 тис. грн (8,0%) (рис. 4).

Аналіз виконання загального фонду бюджету району за видатками засвідчив їх невиконання у досліджуваному періоді на 17630,6 тис. грн, що становить 1,1% запланованого обсягу, з них у 2015 році – на 1530,1 тис. грн (0,5%), у 2016 році – на 3183,5 тис. грн (0,8%), у 2017 році – на 9293,0 тис. грн (2,2%), у 2018 році – на 3624,0 тис. грн (0,7%).

Як з'ясовано дослідженням, найбільші суми невиконання видатків по галузі *соціальний захист та соціальне забезпечення* через недофінансування з державного бюджету міжбюджетних трансфертів з виплати пільг, допомог та субсидій, внаслідок чого в 2015-2018 роках зареєстровано заборгованість по пільгах та субсидіях. Зокрема, із загального обсягу невиконання 70,2% або 4039,5 тис. грн – кошти освітньої субвенції, 19,7% або 1133,9 тис. грн – вна-

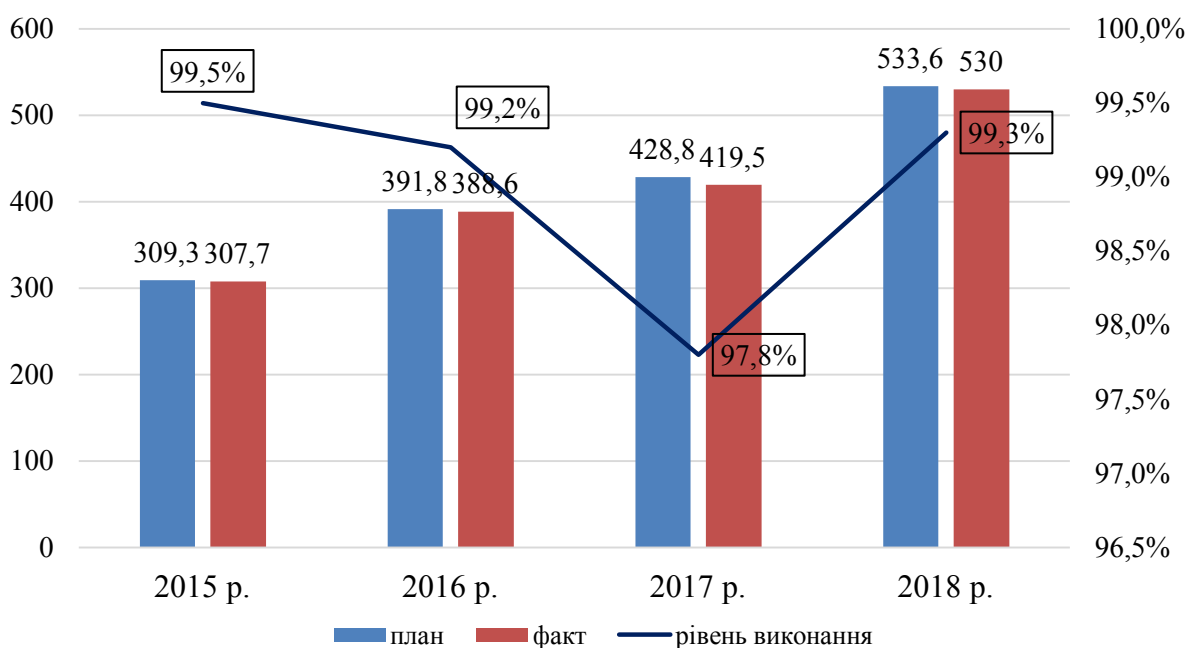


Рис. 3. Динаміка та рівень виконання видаткової частини загального фонду Барського району за період 2015-2018 рр., тис. грн

Джерело: побудовано за даними Аудиторського звіту [5]

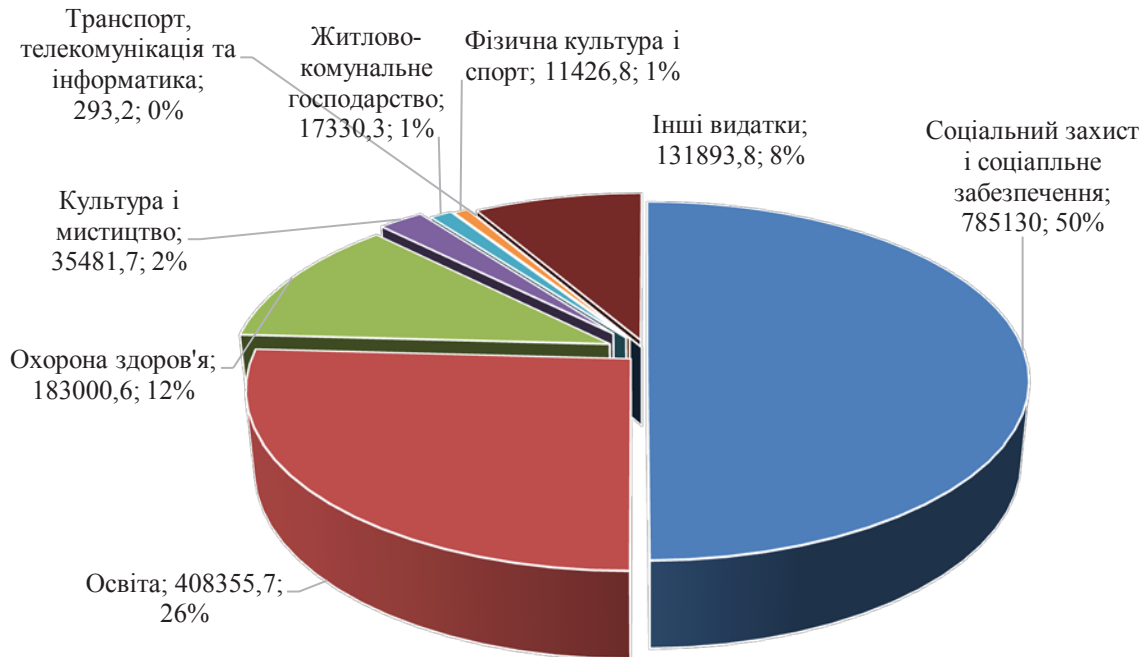


Рис. 4. Структура видатків загального фонду бюджету Барського району за період 2015-2018 рр., млн. грн

Джерело: побудовано за даними Аудиторського звіту [5]

слідок оптимізації навчальних закладів, 10,1% або 582,6 тис. грн – внаслідок економії енергоносіїв.

Не повною мірою зменшують навантаження на загальний фонд бюджету району видатки, здійснені за рахунок коштів спеціального фонду. Виконання запланованих обсягів спеціального фонду бюджету району за видатками за 2015-2018 роки забезпечено в середньому на 89,7% уточнених кошторисних призначень (2015 – 91,9%, 2016 – 87,9%, 2017 – 89,8%, 2018 – 90,6%).

Висновки. Проведений аналіз щодо формування і використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування на прикладі бюджету Барського району, свідчить про неналежну організацію внутрішнього фінансового контролю за надходженням та використанням бюджетних ресурсів, а також: недостатньо скоординовану роботу всіх учасників бюджетного процесу, що не сприяє забезпеченню відповідного захисту фінансових та майнових інтересів району.

Відсутність підрозділу внутрішнього аудиту райдержадміністрації або відповідної посадової особи не забезпечує дотримання учасниками бюджетного процесу законності, ефективності управління

бюджетними фінансами, прорахування ризиками, здійснення заходів моніторингу та оцінювання виконання відповідних функцій, процесів та операцій, а також посилення управлінської відповідальності.

З метою підвищення виконавської дисципліни, якості формування дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних ресурсів Барського району Вінницької області необхідно районній державній адміністрації:

1. Розробити та затвердити Заходи щодо зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів;
2. Розглянути можливість створення підрозділу внутрішнього аудиту та призначити посадову особу на яку покласти повноваження щодо здійснення внутрішнього аудиту;
3. З метою економії бюджетних ресурсів провести інвентаризацію районних програм на предмет дублювання їх цілей, завдань та заходів, забезпечити узагальнення та об'єднання пріоритетних заходів програм з одночасним скороченням їх кількості за рахунок укрупнення програм.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Калюга Є.В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах / Є.В. Калюга // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 33. – С. 26-31.
3. Стефанюк І.Б. Нова парадигма розвитку державної контрольно-ревізійної служби / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 3-11.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21.05.1997 р. № 280/97 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
5. Аудиторські звіти за результатами державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів Барського району Вінницької області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/136382>.

ОСНОВНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПОСЛУГИ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ КОМПАНІЙ

MAIN CONDITIONS OF FORMATION OF TARIFF POLICY ON SERVICES OF GAS DISTRIBUTION COMPANIES

Столяр О.О.

*аспірант кафедри підприємництва та маркетингу
Івано-Франківського національного технічного
університету нафти і газу*

Stoliar O.O.

*the post-graduate student of
Entrepreneurship and Marketing Department
Ivano-Frankivsk National Technical Oil and Gas University*

У даній статті наведено характерні особливості формування тарифної політики на послуги газорозподільних компаній, завдяки чому актуалізовано питання розвитку конкурентного середовища серед таких підприємств з акцентом на збереження прав споживача. Означено специфіку послуги газорозподільних підприємств та виявлено невивчені дилеми щодо формування тарифної політики на дані послуги на перетині інтересів суб'єктів газового ринку. Підкреслено необхідність щодо формування тарифної політики з врахуванням можливості реалізовувати операторами газорозподільних систем зобов'язання інвестувати в системи, які вони експлуатують, незалежно від правових механізмів користування.

Ключові слова: тарифна політика, природний газ, газорозподільні компанії, суб'єкти газового ринку, споживач, конкурентне середовище, послуги газорозподільних компаній.

В статье приведены характерные особенности формирования тарифной политики на услуги газораспределительных компаний, благодаря чему актуализирован вопрос развития конкурентной среды среди таких предприятий с акцентом на сохранение прав потребителя. Отмечено специфику услуги газораспределительных предприятий и выявлено неизученные дилеммы по формированию тарифной политики на данные услуги на пересечении интересов субъектов газового рынка. Подчеркнута необходимость по формированию тарифной политики с учетом возможности реализовывать операторами газораспределительных систем обязательства инвестировать в системы, которые они эксплуатируют, независимо от механизмов пользования.

Ключевые слова: тарифная политика, природный газ, газораспределительные компании, субъекты газового рынка, потребитель, конкурентная среда, услуги газораспределительных компаний.

The article describes the characteristic features of the formation of tariff policy for services of gas distribution companies, which makes relevant the issue of development of competitive environment among such enterprises with an emphasis on preserving consumer rights. The specifics of the service of gas distribution companies are identified and the unexplored dilemmas regarding the formation of the tariff policy for these services at the intersection of interests of gas market entities are revealed. The necessity to formulate a tariff policy is emphasized, taking into account the possibility to implement the obligations of gas distribution system operators to invest in the systems that they operate, regardless of the legal mechanisms of use.

Keywords: tariff policy, natural gas, gas distribution companies, gas market entities, consumer, competitive environment, services of gas distribution companies.

Вступ та постановка проблеми. Глобалізаційні процеси формують сучасні енергетичні тенденції, завдяки чому відбувається трансформація енергетичних ринків. В даному контексті помітними досягненнями є формування енергетичного ринку Європейського Союзу на засадах Третього енергетичного пакета ЄС. Неможливо говорити про енергетику без дотичності до України. А вже за показником загального первинного постачання енергії наша держава входить до тридцяти найбільших країн у світі та до першої десятки країн Європи. Вітчизняний енергетичний сектор є важливою складовою не лише економіки України, але ще є невід'ємною частиною загального європейського економічного простору, оскільки й досі забезпечує значні обсяги транспортування енергетичних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Загалом питання формування тарифної політики підприємств цікавили як вітчизняних, так і іноземних вчених, серед яких можна виділити праці Войтович С.Я. [1], Литвиненко Я.В. [2], Мазур О.Є. [3], Суслова Т.О.[4] та інші. Але в існуючих дослідженнях недостатньо глибоко висвітлені особливості формування окремих тарифів, зокрема на постачання газу. Бракує деталізації в науковій літературі щодо специфічних особливостей тарифоутворення на послуги газорозподільних підприємств, потребують ґрунтовних досліджень і питання регулювання тарифів природних монополій, зокрема в енергетичній сфері [5; 6; 7]. Актуальності набуває наступне: виявити проблеми формування тарифів на послуги

газорозподільних підприємств, мати змогу теоретичного осмислення механізм таких процесів в єдиній системі цін, що представлені кінцевому споживачу.

Метою статті є дослідження особливостей та умов формування тарифної політики газорозподільних компаній на послуги транспортування природного газу, а також уточнення найважливіших проблем для визначення факторів впливу на формування тарифної політики таких підприємств.

Виклад основного матеріалу. З огляду на найважливіші питання концепції сталого розвитку суспільства відбувається зростання рівня енергетичної сфери. Зокрема, Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) у роботі «Огляд Світової енергетики 2017» (World Energy Outlook, 2017) прогнозує інтенсивний ріст економіки країн та регіонів світу на наступні 20 років. В основу прогнозу покладено зростання попиту на первинну енергію за регіонами та країнами світу, обумовлене такими ключовими факторами як: середньорічне зростання на 3,4% світової економіки; зростання населення з сьогоднішніх 7,4 млрд. осіб до понад 9 млрд. осіб у 2040 р. Споживання енергії на душу населення, при середньорічному темпі зростання в 0,7%, до 2040 р. збільшиться на 30%. Відповідно до висновків прогнозу, МЕА відмічено значний ріст динаміки попиту на первинну енергію за регіонами та країнами світу. При цьому, регіональні тенденції істотно збільшення споживання визначатимуть Китай, Індія, Бразилія та Близький Схід. Аналітичні дослідження та прогнозні оцінки визначають загальноекономічні орієнтири для формування національних стратегій та програм розвитку окремих галузей, регіонів та країн. На основі досліджень та аналізу напрямів розвитку енергетики відповідно до діючих національних стратегій МЕА визначено, що основними джерелами енергозабезпечення залишатимуться природний газ, відновлювана енергетика та енергоефективність. Споживання природного газу до 2030 р. підскочить приблизно на 20% та залишиться на цьому ж рівні до 2040 р., а з урахуванням зобов'язань країн світу щодо реалізації Паризької кліматичної угоди та інтенсивного розвитку низьковуглецевих та відновлюваних джерел енергії прогнозується підвищення споживання природного газу за цей період до 45%. Прогнозоване зростання споживання природного газу обумовлено також необхідністю розвитку маневрових регулюючих потужностей для режимного регулювання стохастичної (нестабільної) генерації відновлюваних джерел енергії [8].

Тож природний газ стає все більш важливим фактором сталого економічного розвитку, а дерегулювання через лібералізацію енергетичних ринків стає невід'ємною частиною розвитку газової сфери.

Тільки за рахунок створення умов для поглиблення конкуренції на ринку природного газу з'являються стимули для підвищення ефективності використання енергетичного ресурсу в усіх сферах економіки, що вказує на запуск лібералізаційних процесів і відбувається через інвестиційний та інноваційний розвиток. Надійність поставок за доступною ціною для споживача та прийнятних екологічних наслідків є

досяжною лише за умови розроблення та реалізації комплексної й ретельно збалансованої нормативно-правової бази. У таких умовах цілеспрямована організація роботи конкурентного природного ринку є стратегічним напрямом розвитку світової енергетичної сфери, прийнятої до впровадження розвиненими країнами ОЕСР, ЄС та рядом країн, що розвиваються. При цьому обґрунтованість та прозорість врегулювання з соціально-економічно обґрунтованим впливом держави стає обов'язковою умовою створення такого ринку та дієвим інструментом економічної стабільності, попередження зростання інфляції, негативних проявів монополізації та цінового диспаритету.

Шлях до реформування енергетичної галузі країни, спричинений різноманітними історичними, геополітичними, економічними умовами, є дуже складним. Проте варто наголосити на ефективності змін щодо відокремлення діяльності з транспортування природного газу (діяльності Оператора ГТС) від видобутку і постачання природного газу та електричної енергії (ст. 9 Директиви 2009/73/ЄС), так званого анбандлінгу. Як зазначає А. Бабак [9], це стало причиною істотного зростання конкуренції серед компаній-постачальників газу. Загалом основна ідеологічна основа діючого Закону України «Про ринок природного газу» – зміна структури ринку газу з монопольної на конкурентну, в тому числі й у сегменті роздрібних поставок (торгівлі) природним газом. Розподіл газу є єдиним сектором ринку газу в Україні, де завершено анбандлінг в 2015 році, всі постачальники газу опинилися в рівних умовах перед операторами газорозподільних мереж (ГРМ), що сприяє конкуренції.

Єдине в чому можна вбачати перевагу для кінцевих споживачів газу від створення рівних умов серед розподільних компаній газу – це можливість зниження ціни. Адже за словами М. Гончара, президента Центру глобалістики «Стратегія XXI» [10]: «...газотранспортна система стає системою загального користування, яку можуть використовувати усі потенційні постачальники газу, що створює конкурентне середовище. Коли постачальники мають рівний доступ до труби, споживач має виграти від нижчої ціни на газ. Але причина цього – не анбандлінг «Нафтогазу», а створення конкурентного середовища».

Стосовно ціни конкурентні переваги бувають цінові, тобто досягнення нижчих витрат підприємством, і нецінові – досягнення конкурентної переваги за рахунок поліпшення якості продукції, діяльності підприємства в різних галузях за рахунок наявності сприятливих зовнішніх факторів [11].

В даному випадку слід більш детально визначити, що означає поняття «ціна» послуги газорозподільних підприємств.

Тут варто відмітити напрацювання [12] та наступні думки щодо даної категорії. А саме Лінчевська Н.М. стверджує, що серед різноманітних видів цін прийнято окремою групою виділяти тарифи. У більшості літературних джерел тарифи трактують як систему ставок плати за різноманітні послуги, що надаються фізичним та юридичним особам. Отже, основною відмінністю між ціною та тарифом є те,

що ціна зазвичай визначає вартість одиниці товару, а тариф – роботи чи послуги. Для більш глибокого осмислення сутності тарифів необхідна повна характеристика сфери застосування цих видів цін. Автор також зазначає про недостатню глибину висвітлення особливостей окремих тарифів в існуючих дослідженнях, наприклад, на транспортування природного газу магістральними газопроводами, на зберігання природного газу, на транспортування природного газу розподільними мережами населених пунктів, на постачання газу. Недостатньо детально в існуючій науковій літературі висвітлено особливості застосування різних видів тарифів щодо окремих категорій споживачів, зокрема, для промислових і приватних до них споживачів, бюджетних організацій, установ централізованого теплопостачання, населення тощо, потребують додаткових досліджень і питання регулювання тарифів природних монополій, зокрема і в енергетичній сфері [12; 13]. Отже існує проблема повною мірою виявити сферу раціонального застосування окремих видів тарифів, що зводить можливість теоретичного осмислення ролі тарифів в єдиній системі цін та обумовлює доцільність поглиблення подальших наукових досліджень.

В той же час розроблення ефективної системи тарифів у сфері розподілу природного газу надасть можливість вирішувати проблеми інноваційного розвитку через інвестиційний механізм, тому постає необхідність щодо дослідження та осмислення теоретичних засад формування тарифної політики. Відповідно до тверджень [12] тарифна політика – це сукупність економічних заходів, що проводяться державою, суб'єктами господарської діяльності, спрямованих на максимізацію ефективності виробництва, його прибутковості, підвищення рівня життя населення, адекватних вимогам економічних законів. Соціальний зміст тарифної політики, її цілі та засоби їх досягнення визначаються характером суспільних відносин, організаційно-правовими формами суб'єктів господарювання, галузевими і регіональними особливостями тощо.

Зокрема, тарифна політика щодо цін на послуги газорозподільних компаній має свої особливості визначені законодавством. Відповідно до норм статті 3 Закону України «Про ринок природного газу» [14], який введено в дію з 01 жовтня 2015 року, ринок природного газу України функціонує на засадах вільної добросовісної конкуренції, крім діяльності суб'єктів природних монополій. Також відповідно до статті 17 Закону України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» [15] для ефективного виконання завдань державного регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (Регулятор, НКРЕКП):

– розробляє та затверджує нормативно-правові акти, зокрема, порядки (методики) формування, розрахунку та встановлення державних регульованих цін і тарифів для суб'єктів природних монополій у сферах енергетики та комунальних послуг, а також для інших суб'єктів господарювання, що провадять діяльність на ринках у сфе-

рах енергетики та комунальних послуг, якщо відповідні повноваження надані Регулятору законом;

– встановлює державні регульовані ціни і тарифи на товари (послуги) суб'єктів природних монополій та інших суб'єктів господарювання, що провадять діяльність на ринках у сферах енергетики та комунальних послуг, якщо відповідні повноваження надані Регулятору законом. Відповідно до статті 4 Закону до компетенції Регулятора на ринку природного газу належать, зокрема, затвердження та оприлюднення у встановленому порядку методології визначення тарифів на послуги транспортування природного газу для точок входу і точок виходу, методологій визначення тарифів на послуги розподілу, зберігання (закачування, відбору) природного газу щодо газосховищ, до яких застосовується режим регульованого доступу відповідно до статті 48 цього Закону, на послуги установки LNG та встановлення тарифів, які повинні забезпечити необхідні інвестиції в газотранспортні та газорозподільні системи, газосховища, а також установку LNG [16].

Останнє вказує на застосування регульованого доступу та дію Тимчасової методики визначення та розрахунку тарифу на послуги розподілу природного газу. Отже постійної методики тарифоутворення не існує, що вказує на діючий режим її удосконалення та актуальність розробки механізму тарифоутворення на послуги розподілу газу відповідно до розставлених пріоритетів згаданими законодавчими актами щодо реформування ринку такої енергетичної сфери.

Зокрема, специфіка ринку природного газу у тому, що газорозподільним компаніям платять за надані послуги, але сам споживач в реаліях не може повною мірою оцінити якість наданої йому послуги, крім контролю за цілодобовим доступом до мереж.

Також є особливість, що стосується справедливої ціни послуги. Державний регулятор – НКРЕКП, пропонує зафіксувати плату в залежності від приєднаної потужності (без права вибору), яка залежить від типорозміру лічильника. Це означає, що навіть якщо використовувати менше газу, ніж максимальна потужність лічильника, то все одно платити необхідно, виходячи з потужності лічильника. Також споживачам доступний новий підхід до оплати за газорозподіл – на умовах передоплати.

Наступне щодо попиту на послугу розподілу газу. За словами О. Бабак [9]: «Національний регулятор вважає, що обсяг необхідної послуги повинен визначати сам споживач газу. Тому йому, споживачеві, слід укласти також договір з оператором газорозподільної мережі. Тобто, якщо досі у споживача був договір тільки з постачальником газу, то надалі споживач має укласти договір і з оператором ГРС (замість одного договору в споживача газу має бути два договори). Вважаю це порушенням ст. 19 Закону «Про ринок природного газу», в якій зазначено, що будь-який учасник ринку повинен мати доступ до мереж. Тому слід надати можливість делегувати право на укладання договору про послугу розподілу газу безпосередньо постачальникові газу. Це допоможе споживачам газу не плутатися у відносинах з кількома суб'єктами ринку».

Якщо розглядати можливість споживача вибрати оператора ГРС є теоретичною, адже реально під вибором операторів газорозподільних систем (як і постачальників газу). Розуміється вибрати тільки того, хто одержить право користуватися мережами від власника таких мереж. А споживач у свою чергу змушений укласти договір із вибраним не ним оператором. По суті, якщо власник змінить оператора, споживач муситиме переукласти договір з іншим оператором. Тут дуже важливим є перелік умов, на яких газорозподільні мережі отримують право користування від оператора. Адже умови користування ГРС впливають на ціну послуги. Питання щодо формування вартості послуги є залежним від правового механізму передачі газорозподільних мереж (як можливі варіанти – оренда, концесія чи інший). При формуванні тарифної політики важливими є проблеми щодо: умов використання комунальних мереж, розрахунок амортизації комунальних мереж; відображення амортизації приватних мереж на ціні послуги та інше.

В час переходу від монопольного до конкурентного ринку першочерговим завданням є захист прав споживача, адже, як згадувалося, реального права вибору оператора газорозподільних мереж немає. Проте умови для розвитку конкурентного середовища серед постачальників вже створені. Тому необхідно стимулювати їх конкуренцію з акцентом на максимальну задоволеність кінцевого споживача.

Наразі споживачам у рамках проектів підзаконних актів реформування ускладнено адміністрування послуги газорозподілу, що можливо приведе до підвищення ціни на послуги газорозподілу, як мінімум, на ціну користування мережами. Постає питання, відкрито до вирішення, як урахувати та ділити ці кошти між державою як власником комунального майна і приватним фірмам як власникам свого майна? Які конкретні елементи такої ціни (тарифу), як постійні та змінні складові за класичним підходом тарифоутворення.

Екс-заступник міністра енергетики й вугільної промисловості І. Діденко зважаючи на застаріле обладнання національних потужностей газорозподілу та чималі втрати газу, зауважив [9] про важливість дати оцінку не самому факту приватизації, який уже в минулому, а ефективності приватизації «бізнесу» газорозподілу. Адже втрати в системах газорозподілу, які в кілька разів перевищують європейські показники, свідчать, про відсутність інвестицій у модернізацію. Фактично облгази відповідали переважно за

експлуатацію систем і не мали можливості залучати кошти для капітального поліпшення, бо газорозподільні мережі не були їхньою власністю. При цьому й держава не мала правових механізмів надавати державні гарантії для запозичень приватним структурам, які де-факто користуються державним майном. Ця проблема на сьогодні поглиблюється збільшенням заборгованості населення та вимиванням обігових коштів газорозподільних і газопостачальних підприємств для латання дірок у бюджеті НАК «Нафтогаз України» з оплати кредитних зобов'язань.

Необхідним щодо формування тарифної політики є також, щоб під час реформи газової галузі оператори газорозподільних систем мали зобов'язання інвестувати в системи, які вони експлуатують, незалежно від правових механізмів користування (право власності, оренда, концесія, управління тощо). Для цього власник систем (держава, громада, приватний інвестор) має висувати вимоги до оператора щодо модернізації, а регулятор – розробити методіку, яка стимулює нові інвестиції в системи газорозподілу, орієнтовані на поліпшення показників діяльності (наприклад, зменшення відсотка втрат). Нині ми говоримо, що це методика визначення прибутку від інвестування як відсотка від регуляторної бази активів і фіксування тарифу на середньо- або довгострокову перспективу. При цьому з регуляторної бази слід виключати активи, створені за кошти бюджетів усіх рівнів, самих споживачів, тобто за фінансування, яке надавалося для створення газорозподільних систем на безповоротній основі».

Висновки. За результатами проведеного дослідження було наведено характерні особливості формування тарифної політики на послуги газорозподільних компаній як одного із суб'єктів ринку природного газу. Розвинуто проблематику та актуальність подальшого розвитку конкурентного середовища серед підприємств по розподілу енергетичного ресурсу. Звернено увагу на складнощі під час отримання послуги з постачання газу кінцевому споживачу в реаліях та виявлено більш теоретичний характер деяких прописаних пунктів основного регулюючого закону. Також охарактеризовано специфіку послуги газорозподільних підприємств із визначенням проблем у формуванні тарифної політики на перетині інтересів суб'єктів газового ринку. З огляду на те, що під час формування тарифу необхідно враховувати інтереси великої кількості учасників, було визначено основні проблеми на послуги досліджуваних компаній.

Література:

1. Войтович С.Я. Теоретичні основи ціноутворення / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En/ETEI/2007_4/zbirnik_ETEI_07_71.pdf.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навчальний посібник – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 480 с.
4. Суслова Т.О. Еволюція наукових підходів до розуміння ціни та класифікація її сучасних функцій [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2011. – № 12. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=873>.
5. Витвицький Я.С. Визначення ставки дисконту для оцінювання природоохоронних інвестицій у нафтогазовій сфері / Я.С. Витвицький, Н.О. Гавадзин // Економіка і регіон: Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 4 (35). – С. 11-16.
6. Дзьоба О.Г. Теоретико-методологічні засади управління трансформаціями і розвитком системи газозабезпечення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» – Полтава, 2013. – 39 с.

7. Гораль Л.Т. Проблеми інноваційного розвитку газотранспортної системи України / Л.Т. Гораль // Економіка: Проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 222: В 5 т. Том 5. Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – С. 1218-1221.
8. Аналіз тарифо- та ціноутворення на електроенергію у країнах ЄС та ОЕСР. Системи стимулюючого тарифоутворення. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/10/3.-Taryfo_tsinoutv_elektroen.pdf.
9. Газорозподільні мережі: за що, кому та чому будемо платити? [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://dt.ua/energy_market/gazorozpodilni-merezhi-za-scho-komu-ta-chomu-budemo-platiti-_html.
10. Анастасія Зануда Анбандлінг: що це, навіщо і коли? [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://dt.ua/energy_market/gazorozpodilni-merezhi-za-scho-komu-ta-chomu-budemo-platiti-_html.
11. Дименко Р.А. Теорія цінностей і конкурентних переваг у системі конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/35517/1/5_23-31.pdf.
12. Лінчевська Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами на газотранспортних підприємствах [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nung.edu.ua/files/attachment/microsoft_word_dis2.pdf.
13. Венгер В.В. Державне регулювання цін на продукцію природних монополій / В.В. Венгер // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 82. Проблемы совершенствования цен и тарифов в газовой промышленности / [В.Д. Щекина, В.А. Корнеева, З.Г. Акулова и др.] // Проблемы экономики газовой промышленности: сборник статей. – М.: Газоил пресс, 2001. – 352 с.
14. Закону України «Про ринок природного газу» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.
15. Закону України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540-19>.
16. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/FB0901436A096C8EC2257FA9003C41D5?OpenDocument>.

УДК 330.131.7:658

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

PECULIARITIES OF FORMATION AND REALIZATION OF ENTERPRISE ACCOUNTING POLICY

Тесак О.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач
Національного університету «Львівська політехніка»*

Tesak O.V.

*candidate of economic sciences,
senior lecturer of the Department of accounting and analysis
National University «Lvivska politekhnik»*

В даній статті розкрито поняття «облікова політика» як важливий інструмент організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Визначено завдання облікової політики та аспекти її формування. Висвітлено особливості формування облікової політики суб'єкта господарювання в контексті законодавчих змін. Розглянуто порядок розробки облікової політики, а також досліджено чинники, що впливають на формування облікової політики. Визначено призначення облікової політики з метою ефективного використання в теорії та практиці бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облікова політика підприємства, бухгалтерський облік, організація обліку, управління, фінансова звітність, користувачі облікової інформації, принципи бухгалтерського обліку, підприємство, формування облікової політики.

В этой статье раскрывается понятие «бухгалтерская политика» как важного инструмента организации бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Определены бухгалтерская политика и аспекты ее формирования. Ранее задокументированные особенности формирования бухгалтерской политики субъекта предпринимательства в контексте законодательных изменений. Рассматривается процедура разработки бухгалтерской политики, а также изучаются факторы, влияющие на формирование бухгалтерской политики. Цель бухгалтерской политики определяется с целью эффективного использования в теории и практике бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерская политика предприятия, бухгалтерский учет, организация бухгалтерского учета, управление, финансовая отчетность, пользователи бухгалтерской информации, принципы бухгалтерского учета, предпринимательство, формирование бухгалтерской политики.

This article revealed the concept of «accounting policy» as an important instrument for organizing accounting and financial reporting. Accounting policy and aspects of its formation are defined. Previously documented features of formation of accounting policies of a business entity in the context of legislative changes. The procedure of accounting policy development is considered, as well as factors influencing on accounting policy formation are investigated. The purpose of accounting policy is defined for the purpose of effective use in the theory and practice of accounting.

Keywords: accounting policy of the enterprise, accounting, organization of Accounting, management, financial reporting, users of accounting information, principles of Accounting, enterprise, formation of accounting policies.

Постановка проблеми. Облікова політика є важливим інструментом формування фінансової звітності та обов'язковим елементом фінансового обліку. Розробка та прийняття облікової політики кожним підприємством сприяє поліпшенню бухгалтерського обліку і звітності, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність прийнятих рішень і діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та організаційні аспекти формування та реалізації облікової політики підприємства розглядаються у працях таких науковців, як М.С. Пушкар, В.А. Кулик, М.Т. Щирба, Ф.Ф. Бутинець, В.О. Озеран, Л.М. Кіндрацька, В.В. Сопко, М.Т. Білуха, А.Г. Загородній, Г.О. Паргин, Т.В. Барановська, В.Г. Швець, В.С. Лень, С.В. Голов, Л.В. Чижевська та інші. У працях цих вчених розкриваються проблеми формування облікової політики підприємства, основних її аспектів реалізації в практичній діяльності підприємства. Незважаючи на значення результатів досліджень науковців, питання щодо формування та реалізації облікової політики мають дискусійний характер.

Метою дослідження є обґрунтування значення облікової політики та розкриття особливостей формування облікової політики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової і статистичної звітності на кожному підприємстві здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки регулювання у країні питань обліку і звітності. Це дає змогу вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою і таким чином забезпечувати порівнянність облікової інформації. Однак, це не означає, що підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання, не може вибирати найбільш прийнятні для нього форми ведення обліку.

Облікова політика є важливим інструментом формування фінансової звітності та обов'язковим елементом фінансового обліку. Розробка та прийняття облікової політики кожним підприємством сприяє поліпшенню бухгалтерського обліку і звітності, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність прийнятих рішень і діяльності підприємства.

Поняття «облікова політика» закріплено законодавчо й офіційно введено до бухгалтерської термінології з початком реформи системи бухгалтерського обліку – 1 січня 2000 року. Статтею 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] облікову політику визначено як сукупність принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності. Отже, головне призначення облікової політики – встановити най-

вигідніші для конкретного підприємства методи обліку та на їх підставі скласти фінансову звітність що відповідає якісним характеристикам [2, с. 5].

Формуючи облікову політику, передбачають, що:

- активи і зобов'язання кожного підприємства, що розглядається як юридична особа, існують відокремлено від активів та зобов'язань як його власників, так і сторонніх для цього підприємства осіб, у зв'язку з чим майно і зобов'язання власників та інших суб'єктів господарювання не повинно відображатися у фінансовій звітності такого підприємства;

- діяльність підприємства триватиме і надалі, і саме згідно з цим припущенням оцінюється його активи та зобов'язання, тобто підприємство не має наміру ліквідувати або суттєво скоротити діяльність;

- прийнята підприємством облікова політика застосовується постійно (від одного звітного року до іншого). Змінювати її можна лише у випадках, передбачених національним положенням (стандартами) бухгалтерського обліку, і це треба обґрунтувати і розкрити у фінансовій звітності;

- діяльність підприємства для цілей складання фінансової звітності розподіляється на певні періоди часу [2, с. 6].

Головною метою формування облікової політики має бути здобуття максимального сумарного ефекту від діяльності підприємств. Визначення мети облікової політики також повинне включати пріоритети, стратегічні, тактичні та оперативні цілі діяльності підприємств. Під час формування мети облікової політики необхідно враховувати фінансову, інвестиційну, амортизаційну політику конкретного підприємства. Мета будь-якої діяльності досягається шляхом постановки і вирішення певних завдань [3, с. 354].

Завданням облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, що необхідно для всіх користувачів бухгалтерської звітності для прийняття відповідних рішень.

Формування облікової політики підприємства залежить від інтересів різних груп користувачів облікової інформації і є одним з важливих етапів функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання, адже від прийнятої облікової політики залежить не тільки фінансовий результат, а й фінансовий стан підприємства. Повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у звітності значною мірою залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка би враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технологічні особливості тощо. Від уміло сформованої облікової політики залежить ефективність управління

фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Від того, яка буде прийнята облікова політика, залежить якість системи обліку, обсяг інформаційних ресурсів та обґрунтованість прийнятих управлінських рішень користувачами облікової інформації.

Проектування облікової політики на підприємстві є складним, трудомістким і відповідальним процесом, оскільки воно вимагає виконання складних аналітичних процедур і розробляється не на один рік, що вимагає врахування особливостей діяльності підприємства у складному середовищі. Необхідно враховувати також законодавчі акти та нормативні документи з питань регулювання обліку [4, с. 172].

Розроблення і прийняття облікової політики підприємства має ґрунтуватися не тільки на глибокому і всебічному вивченні ринкового середовища, потенціалу і перспектив розвитку підприємства, нормативної бази діяльності підприємства і ведення облікових робіт, а й на широкому застосуванні методів нормування, кореляційно-регресійному аналізу, математичної статистики, імітаційного моделювання тощо.

Зміст облікової політики треба неодмінно розкрити у пояснювальній записці до річного фінансового звіту підприємства. Це дає змогу зіставляти фінансові звіти одного підприємства за різні періоди та фінансові звіти різних підприємств [5, с. 172, 173].

У формуванні облікової політики визначальна роль належить керівнику і головному бухгалтеру. Від їх компетенції та взаємостосунків залежить успішне здійснення облікової політики підприємства. Головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства, має певні обов'язки, зокрема забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання в установлені терміни фінансової і статистичної звітності; організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій; бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, псування активів підприємства; забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах підприємства.

Формуючи облікову політику, необхідно керуватися основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності: обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, перевагу сутності над формою, історичної (фактичної) собівартості, єдиного грошового вимірника та періодичності. Принцип послідовності безпосередньо стосується облікової політики підприємства.

Зміна облікової політики можлива у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, у зв'язку зі змінами в законодавстві, розробкою та застосуванням нових методів ведення обліку або суттєвими змінами в умовах роботи чи у структурі підприємства.

Згідно зі ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1],

змінити облікову політику підприємство може тільки у виключних випадках, прямо встановлених Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Перегляд облікової політики має бути обґрунтований, а усі зміни розкрито у фінансовій звітності (ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»).

Випадки, коли може бути внесено зміни до облікової політики, наведено в п. 9 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», а саме при зміні статутних вимог та зміні вимог органу, який затверджує положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Перегляд окремих положень облікової політики можливий також за наявності впевненості підприємства в тому, що такі зміни забезпечать більш достовірне відображення подій або господарських операцій у його фінансовій звітності [5, с. 66].

Не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для: подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій та (або) подій або операцій, які не відбулися раніше.

Підпорядкування цілей побудови облікової політики загальним цілям підприємства та його системи управління є надзвичайно важливим питанням при формуванні облікової політики підприємства, що передбачає:

- розуміння ієрархічності побудови системи; чітке уявлення складу підсистем;
- усвідомлення одного з об'єктивних принципів цілепокладання, котрий полягає в тому, що розмаїтість та ієрархічність побудови системи цілей мають бути адекватними складності, розмаїтості та ієрархічності самої системи;
- знання того, що принцип адекватності не означає можливість перенесення цілей системи на діяльність підсистем;
- розуміння відмінності системних властивостей цілого та його складових частин [5, с. 92].

Необхідність формування облікової політики підприємства в ринкових умовах безпосередньо пов'язана з переорієнтацією обліку на надання своєчасної, достовірної, повної та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності не тільки зовнішнім, а й внутрішнім користувачам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. В ринковій економіці бухгалтер повинен забезпечити контроль не лише за збереженням майна, але і за виконанням зобов'язань – власника свого підприємства. Формування облікової політики є важливим і непротиставним завданням, оскільки впливає на фінансові результати й ефективність діяльності підприємства [6, с. 25].

За допомогою облікової політики можна регулювати розмір балансових статей, впливати на показники фінансового стану і навіть оптимізувати оподаткування, іншими словами – ефективно управляти фінансовим станом підприємства, вибираючи ті альтернативи, які дають змогу, з одного боку, з максимальним ступенем достовірності відображати в обліку факти господарської діяльності, а з іншого – впливати на показники фінансового стану [7, с. 28].

Облікову політику можна розглядати, з одного боку, як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – як сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі

загальних правил і особливостей господарської діяльності.

Висновки. Отже, облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Вдало, попередньо проаналізована комбінація можливих варіантів облікової політики дає змогу підприємству ефективно здійснювати господарську діяльність.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 966-XIV.
2. Організація обліку: навч. посібник / Я.С. Карп'як, В.І. Воськало, В.С. Мохняк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 368 с.
3. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік: підручник / В.Ф. Максимова. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 670 с.
4. Щирба М.Т. Облікова політика в системі управлінського обліку: Монографія / М.Т. Щирба. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 340 с.
5. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
6. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
7. Облікова політика: навч. посібник / за ред. Г.М. Давидова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.

УДК 004.9:005:332:656

ЦИФРОВА ЛОГІСТИКА ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ)

DIGITAL LOGISTICS AS A MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF THE CARPATHIAN ECONOMIC REGION)

Трушкіна Н.В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Trushkina N.V.

*Ph.D. (Economics), Senior Research Fellow
Institute of Industrial Economics
of NAS of Ukraine, Kyiv*

В сучасних умовах господарювання актуалізуються проблеми реалізації цифрової логістики як нової парадигми розвитку регіональних транспортно-логістичних систем. В результаті дослідження встановлено, що для підвищення ефективності розвитку транспортно-логістичних систем доцільно впроваджувати «фізичний» Інтернет, заснований на Інтернеті речей; автоматизувати процеси доставки продукції до споживачів; використовувати цифрові краудсорсингові платформи при доставці товарів. Це дозволить отримати синергетичний (економічний, соціальний та екологічний) ефект за рахунок забезпечення автоматизації процесів логістичної діяльності; значного збільшення рівня кооперації між логістичними компаніями; підвищення якості логістичного сервісу в результаті зменшення термінів доставки; збільшення рівня зайнятості; зниження завантаженості транспортної інфраструктури та рівня природного забруднення шляхом оптимізації транспортних потоків.

Ключові слова: цифрова логістика, регіональна транспортно-логістична система, механізм, цифрові технології, краудсорсинг, ефект.

В современных условиях хозяйствования актуализируются проблемы реализации цифровой логистики как новой парадигмы развития региональных транспортно-логистических систем. В результате исследования установлено, что для повышения эффективности развития транспортно-логистических систем целесообразно внедрять «физический» Интернет, основанный на Интернете вещей; автоматизировать процессы доставки продукции к потребителям; использовать цифровые краудсорсинговые платформы при доставке товаров. Это позволит получить синергетический (экономический, социальный и экологический) эффект за счет обеспечения автоматизации процессов логистической деятельности; значительного увеличения уровня кооперации между логистическими компаниями; повышения качества логистического сервиса в результате уменьшения сроков доставки; роста уровня занятости; снижения загруженности транспортной инфраструктуры и уровня природного загрязнения путем оптимизации транспортных потоков.

Ключевые слова: цифровая логистика, региональная транспортно-логистическая система, механизм, цифровые технологии, краудсорсинг, эффект.

In modern business conditions, the problems of implementing digital logistics as a new paradigm for the development of regional transport and logistics systems are being updated. As a result of the study, it was found that in order to increase the development efficiency of transport and logistics systems, it is advisable to introduce a «physical» Internet based on the Internet of things; automate the process of product delivery to consumers; use digital crowdsourcing platforms for the delivery of goods. This will provide a synergistic (economic, social, environmental) effect by providing automation of the processes of logistics activities; a significant increase in the level of cooperation between logistics companies; improving the quality of logistics services as a result of reduced delivery times; increase in employment; reduce congestion of transport infrastructure and the level of natural pollution by optimizing traffic flows.

Keywords: digital logistics, regional transport and logistics system, mechanism, digital technologies, crowdsourcing, effect.

Постановка проблеми. На даний час регіональні транспортно-логістичні системи трансформуються під впливом безлічі чинників, одним з яких є цифровізація. Підвищуються вимоги споживачів у B2B і B2C-сегментах з точки зору швидкості, якості й прозорості процесів. Тому ключовий вектор цифровізації має бути спрямований на підвищення рівня логістичного обслуговування, появу нових критеріїв до якості сервісу, тобто на формування клієнтоорієнтованого підходу до управління взаємовідносинами зі споживачами. Це відповідає концепції ринково-орієнтованого менеджменту.

У той же час при цифровій трансформації логістичного обслуговування споживачів компанії стикаються з рядом проблем, серед яких: перешкода функціональної роз'єднаності обміну даними (52% респондентів); відсутність технологічних платформ, що дозволяють управляти даними (35%); нездатність IT-підрозділів підтримувати комунікації з клієнтами (28%); недостатня компетентність в аналізі даних (28%); фокусування підприємств на продажах, а не на споживачах (28%) [1].

Нові ринкові моделі (економіка спільного споживання, краудсорсинг тощо) змінюють характер процесів логістичної діяльності та архітектуру ланцюгів, скорочуючи ряд ланок. На традиційний ринок виходять нові гравці: стартапи, що пропонують більш гнучкі цінові рішення щодо доставки з використанням інформаційних технологій, і великі гравці з високотехнологічних галузей (автономний транспорт й ін.).

Однак логістична галузь поки відстає в частині цифровізації порівняно зі сферами телекомунікацій, банківських послуг і роздрібною торгівлю. У більшості традиційних логістичних компаній застосовується як і раніше ручна праця, неефективно використовуються наявні активи (в середньому в світі 50% вантажних транспортних засобів повертаються назад порожніми після доставки вантажу). Недо-

статня гнучкість і прозорість операцій є перешкодою на шляху інтеграції логістичних процесів. Тому цифровізація транспортно-логістичної системи має базуватися на створенні надійної внутрішньої цифрової основи в компаніях, впровадженні інноваційних бізнес-моделей і цифрових сервісів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На сьогоднішні провідні вчені ведуть наукові дискусії щодо реалізації концепції цифрової логістики з метою підвищення ефективності функціонування транспортно-логістичних систем на різних рівнях. У наукових публікаціях дослідниками:

- проаналізовано особливості цифрової трансформації транспортної логістики та запропоновано цифрові технології, що мають застосовуватися в транспортній сфері [2; 3; 4, с. 87-90];

- надано авторський підхід до трактування поняття «цифрова логістика» як особливого виду економічної логістики, що вивчає закономірності організації руху цифрових потоків у господарських системах, а також як частини логістичних функцій і операцій, у яких відбувалися цифрові перетворення з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [4, с. 16, 20];

- доведено, що цифрова логістика має базуватися на IT-підтримці гармонізованих систем у виробничо-торгівельно-економічних процесах з переміщення товарних, матеріальних потоків у «ланцюжках створення вартості»; до прикладних завдань цифрової логістики віднесено скорочення часових, трудових, фінансових втрат, пов'язаних з пошуком даних, а також IT-додатків для формування оптимальних схем бізнес-партнерства на основі ефективного моделювання горизонтальних виробничо-економічних і торговельно-економічних зв'язків між різними організаціями [5, с. 74];

- визначено напрями використання цифрових технологій у транспортній логістиці, серед яких: інтеграція всіх видів транспорту за рахунок

застосування мультимодальних технологій перевезення вантажів; уберизація перевезень; контроль транспортування вантажів; використання безпілотних автомобілів, дронів [6, с. 7];

- запропоновано створювати електронні системи транспортних послуг, у тому числі електронного торгівельного майданчику з перевезення вантажів; для цього доцільним є формування спеціалізованих цифрових платформ, які враховують специфіку товарів, конструктивні й технологічні особливості роботи різних видів транспорту, рівень навантаження пропускних здібностей транспортних об'єктів [7].

Разом з тим, незважаючи на таку пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним залишається проведення наукових досліджень у напрямі трансформації регіональних транспортно-логістичних систем в Україні на засадах цифрової логістики. Все це значною мірою обумовило вибір теми даного дослідження та його цільову спрямованість.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності застосування цифрової логістики як дієвого механізму розвитку регіональної транспортно-логістичної системи (на прикладі Карпатського економічного району).

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналітична оцінка статистичних даних свідчить, що обсяги вантажоперевезень Львівською залізницею збільшилися за 2000-2018 рр. на 25,7%, а її питома вага в загальноукраїнському обсязі – на 2,8 відсоткових пункти або з 7,1 до 9,9%. Вантажообіг Львівської залізниці зріс на 11,2%, а частка – на 0,4 в.п. або з 11,4 до 11,8% загальнодержавного вантажообігу залізничного транспорту загального користування (табл. 1).

За 2000-2018 рр. обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом у Карпатському економічному районі скоротилися на 9,1% через зниження обсягів перевезення в Закарпатській області на 18,5%, Львівській – на 12,8% та Івано-Франківській – на 6,9%. Частка обсягів перевезення вантажів

автомобільним транспортом у Карпатському економічному районі зменшилася в загальнодержавному обсязі на 1,8 відсоткових пункти або з 6,3 до 4,5%.

Таблиця 1

Динаміка вантажоперевезень і вантажообігу Львівської залізниці

Роки	Відправлення вантажів, млн т	Вантажообіг, млрд ткм
2000	21,0	19,7
2005	25,1	22,5
2010	20,6	18,6
2012	22,1	19,8
2013	22,5	19,2
2014	22,8	20,0
2015	24,3	21,0
2016	23,6	21,1
2017	27,0	22,2
2018	26,4	21,9

Джерело: складено за даними: [8, с. 49; 54; 9, с. 46, 50]

Вантажообіг автомобільного транспорту в районі зріс у 4,9 раза в результаті збільшення вантажообігу в Закарпатській області в 12 разів, у Чернівецькій – у 7,4 раза, в Івано-Франківській – у 4,5 раза, у Львівській – у 3 рази. Питома вага вантажообігу автомобільного транспорту в Карпатському економічному районі збільшилася в загальнодержавному вантажообігу на 4,5 відсоткових пункти або з 14 до 18,5% (табл. 2).

Таким чином, на сучасному етапі модернізації регіональної економіки можна запропонувати декілька ключових напрямів трансформації транспортно-логістичної системи Карпатського економічного району з використанням інструментів цифрової логістики. Розглянемо особливості цих напрямів.

Сучасні споживачі хочуть швидше отримувати замовлену продукцію, але не готові додатково за це платити. А більшість логістичних компаній, у свою

Таблиця 2

Динаміка перевезення вантажів і вантажообігу автомобільного транспорту в Карпатському економічному районі

Економічний район	Роки						
	2000	2005	2010	2014	2016	2017	2018
Обсяги перевезення вантажів, млн т							
Карпатський	59,2	52,3	47,7	45,6	51,7	59,0	53,8
У тому числі області: Закарпатська	10,8	13,7	11,9	8,9	9,2	8,7	8,8
Львівська	29,6	20,3	19,5	20,9	21,5	23,2	25,8
Івано-Франківська	13,1	10,0	9,1	10,7	15,7	20,2	12,2
Чернівецька	5,7	8,3	7,2	5,1	5,3	6,9	7,0
Вантажообіг, млн ткм							
Карпатський	2693,4	4560,2	9136,4	11515,8	12196,9	12852,9	13302,6
У тому числі області: Закарпатська	423,5	1755,5	2754,3	4410,7	4862,6	5285,6	5073,1
Львівська	1748,8	1911,3	3878,0	4564,4	4511,1	4604,1	5317,6
Івано-Франківська	327,5	520,8	1477,4	1491,7	1694,4	1690,9	1486,4
Чернівецька	193,6	372,6	1026,7	1049,0	1128,8	1272,3	1425,5

Джерело: складено за даними: [8, с. 49, 54; 9, с. 46, 51]

чергу, неоптимально використовують свої ресурси (наприклад, середнє завантаження транспортних засобів становить 70%; частка холостих поїздок – 10%). Для вирішення цих проблем необхідно впроваджувати «фізичний» Інтернет, заснований на Інтернеті речей. Це глобальна відкрита система логістики, що побудована на взаємозв'язку фізичного, цифрового й операційного середовища через загальнодоступні «протоколи» за аналогією зі звичайним Інтернетом. Дана концепція передбачає поміщення товарів у стандартизовані контейнери, які обладнані датчиками; створення єдиних хабів і маршрутів руху при абсолютній прозорості всіх процесів й аналізі даних на кожному етапі.

За даними BI Intelligence, витрати на логістичні рішення, що використовують Інтернет речей, зростуть до 2020 р. у світовому масштабі в 4 рази, тобто до 20 млрд. дол. США. Прогнозується збільшення середньорічного темпу зростання інвестицій на світовому ринку connected logistics за 2015-2020 рр.: IT-послуги – 33%, програмне забезпечення – 30%, апаратні пристрої – 26%. Кількість «розумних» контейнерів зросте до 2019 р. у 20 разів, або з 0,5 до 10 млн. дол. США.

Безпосередня доставка продукції до споживача («остання миля») сьогодні майже повністю залежить від людської праці. Вона несе в собі велику частину витрат і в результаті визначає задоволеність клієнта від покупки. Автоматизація та цифровізація процесів доставки «до дверей» дозволить споживачам вибрати найефективніший варіант отримання замовлення, а компаніям – зменшити витрати на один з найбільш витратних етапів (до 50% загальних витрат). Поряд з традиційною розвивається доставка за допомогою дронів, роботів, безпілотних вантажних транспортних засобів. Інтернет речей у найближчому майбутньому зробить можливим контроль цих процесів у режимі реального часу. Транспортні провайдери об'єднуюватимуть дані з датчиків з інформацією про клієнтів. Це дозволить компаніям запропонувати широкий спектр служб доставки в сегментах B2B і B2C.

За оцінкою McKinsey, вартість глобальної доставки посилок становить 70 млрд. євро, виключаючи їх збір, лінійне перевезення й сортування. Китай, Німеччина і США займають більше 40% ринку. У 2026 р. у структурі ринку доставки «останньої милі» B2C частка автономних наземних транспортних засобів з посилочними камерами і дронами складатиме 80%; традиційних способів доставки – 18%.

Для того щоб агрегувати ключову інформацію про великі і різноманітні логістичні потоки і зробити логістичні мережі більш гнучкими і в той же час стійкими, постачальники використовують цифрові краудсорсингові платформи для кооперації. Їх суть полягає в об'єднанні людей, яким необхідно отримати продукцію, з незалежними кур'єрами й організаціями, готовими доставити її максимально швидко. Замість

тривалого перебування в сортувальному центрі і подальшого транспортування товар відразу віддається кур'єру, який прямує до клієнта. Впровадження такої практики передбачає переміщення складських приміщень ближче до ринків збуту та організацію безлічі точок отримання товару в містах. Краудсорсинг дозволяє значно знизити вартість доставки і підвищити її прозорість. Однак подібні рішення будуть ефективними тільки при наявності довіри і кооперації між усіма учасниками логістичного процесу.

Згідно з розрахунками фахівців WEF, операційний прибуток краудсорсингових платформ у логістиці може скласти до 2020 р. 160 млрд. дол. США (при комісії в 20-25% за їхні послуги). До 2025 р. поширення краудсорсингу зробить ринок доставки висококонкурентним, що може обернутися для великих компаній, зайнятих вантажоперевезенням, втраченою операційного прибутку понад 310 млрд. дол. США на користь нових гравців.

Висновки. Для підвищення ефективності розвитку регіональної транспортно-логістичної системи доцільно впроваджувати «фізичний» Інтернет, заснований на Інтернеті речей; автоматизувати процеси доставки продукції до споживачів (технологія «останньої милі»); використовувати цифрові краудсорсингові платформи при реалізації товарів.

Реалізація запропонованого комплексу заходів дозволить одержати синергетичний ефект, складовими якого є: *економічний ефект* за рахунок зниження витрат на організацію логістичної діяльності через автоматизацію процесів, зменшення транспортної складової у вартості послуг, скорочення часу на виконання митних процедур при оформленні вантажів; збільшення обсягів вантажоперевезень, вантажообігу, переробки вантажів і контейнерів; скорочення вартості доставки вантажів; значного зростання кооперації між логістичними компаніями; підвищення рівня задоволеності споживачів у результаті зниження термінів доставки вантажів; розширення клієнтської бази; зростання якості транспортно-логістичних послуг; зниження завантаженості транспортної інфраструктури через раціональний рух логістичних потоків (матеріальних, транспортних, фінансових, інформаційних); інтенсивного використання повітряного простору та транспортної інфраструктури за допомогою інноваційних навігаційних систем; підвищення рівня безпеки перевезень; *соціальний ефект* на основі поліпшення умов праці працівників, зайнятих у сфері транспорту і складського господарства; зростання кількості зайнятих у сфері обслуговування технічних засобів; *екологічний ефект* у результаті забезпечення практично повної декарбонізації міської логістики; зниження, за різними оцінками, до 60% викидів парникових газів від транспорту за рахунок оптимізації транспортних потоків.

Література:

1. Building a Digital Culture. Best practice guide. 2017. URL: <https://www.econsultancy.com/reports/building-a-digital-culture>.
2. Wang Y., Pettit S. E-logistics: Managing Your Digital Supply Chains for Competitive Advantage. London: Kogan Page, 2016. 516 p.
3. Technology Optimization and Change Management for Successful Digital Supply Chains / Edited by E.H. Sabri. USA: JGJ Global, 2019. 323 p.

4. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Цифровая логистика. СПб.: Питер, 2019. 272 с.
5. Бубнова Г.В., Левин Б.А. Цифровая логистика – инновационный механизм развития и эффективного функционирования транспортно-логистических систем и комплексов. *International Journal of Open Information Technologies*. 2017. Vol. 5. No 3. P. 72-78.
6. Бекмурзаев И.Д., Курбанов А.Х., Курбанов Т.Х. Направления и этапы построения логистических систем на основе использования цифровых технологий. *Экономические и социально-гуманитарные исследования*. 2018. № 4(20). С. 5-9.
7. Ларин О.Н., Куприяновский В.П. Вопросы трансформации рынка транспортно-логистических услуг в условиях цифровизации экономики. *International Journal of Open Information Technologies*. 2018. Vol. 6. No 3. P. 95-101.
8. Транспорт і зв'язок України за 2017 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 168 с.
9. Транспорт і зв'язок України за 2018 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 154 с.

УДК 331.1

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ТА ЙОГО ОСНОВНІ ВИДИ

THE ESSENCE OF ECONOMIC STIMULATION OF TOP-MANAGERS AND ITS MAIN TYPES

Тутова А.С.

аспірант кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківського національного університету
імені Семена Кузнеця

Tutova A.S.

Postgraduate Student of Department
of Management, Logistics and Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті подано результати дослідження точок зору вчених на трактування сутності економічного стимулювання. На основі проведених контент-аналізу та морфологічної декомпозиції запропоновано уточнене визначення поняття «економічне стимулювання». Розглянуто один з елементів економічного стимулювання топ-менеджерів – матеріальну винагороду, зокрема, базовий оклад, поточне (щорічне) преміювання, довгострокове преміювання, пільги і компенсації, що входять до складу гарантованих виплат. Проаналізовано існуючі види програм довгострокового преміювання топ-менеджерів.

Ключові слова: стимулювання, топ-менеджер, економічне стимулювання, матеріальна винагорода.

В статье представлены результаты исследования точек зрения ученых на трактовку сущности экономического стимулирования. На основе проведенных контент-анализа и морфологической декомпозиции предложено уточненное определение понятия «экономическое стимулирование». Рассмотрен один из элементов экономического стимулирования топ-менеджеров – материальное вознаграждение, в частности, базовый оклад, текущее (ежегодное) премирование, долгосрочное премирование, льготы и компенсации, входящих в состав гарантированных выплат. Проанализированы существующие виды программ долгосрочного премирования топ-менеджеров.

Ключевые слова: стимулирование, топ-менеджер, экономическое стимулирование, материальное вознаграждение.

The article presents the results of the study of the views of scientists on the interpretation of the essence of economic stimulation. Based on the content analysis and morphological decomposition, a refined definition of the term «economic incentive» is proposed. One of the elements of economic incentives for top managers is considered – material remuneration, in particular, basic salary, current (annual) bonuses, long-term bonuses, benefits and compensations included in the guaranteed payments. Existing types of programs of long-term rewards of top managers are analyzed.

Keywords: stimulation, top-manager, economic stimulation, material rewards.

Постановка проблеми. Визначення поняття «економічне стимулювання» є неоднозначним в економічній літературі. Одні автори дуже широко його трактують, визначаючи як систему заохочень, які сприяють підвищенню ефективності виробництва [1; 6; 5; 8; 11; 10; 12], а інші відмічають еко-

номічне стимулювання, перш за все, як грошову та матеріальну винагороду [1; 4; 7; 8]. Визнаючи важливість таких досліджень, доцільно проводити подальший науковий пошук тлумачення сутності та характерних особливостей економічного стимулювання. Тому метою статті є узагальнення поглядів вчених

щодо трактування поняття «економічне стимулювання» та його уточнення у відповідності з існуючими особливостями видів стимулювання, зокрема стимулювання праці топ-менеджерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою стимулювання в основному є задоволення економічних потреб, тому доцільно проаналізувати різновид поняття, а саме – «економічне стимулювання». Зупинимося на деяких найбільш розповсюджених визначеннях економічного стимулювання, що приводяться в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів (табл. 1).

За результатами, представленими в табл. 3, можна зробити висновок, що термін «економічне стимулювання» використовується в межах таких ключових слів як: сприяє, використання, заохочення, стимулювання, дії, відносини, система, план, чинник.

Таким чином, економічне стимулювання спрямоване на забезпечення матеріальної зацікавленості працюючих, задоволення економічних інтересів, заохочення активності, забезпечення мотивів для певної дії, а також підвищення ефективності роботи, направлене на розвиток господарської діяльності.

Для уточнення отриманого результату та його статистичного підтвердження проведено контент-аналіз визначення економічного стимулювання, де

отримано числовий вираз значення ключових слів, що використовується в понятті.

Шляхом проведення контент-аналізу сукупності визначень поняття економічного стимулювання були виділені подібні слова (словосполучення) та розраховано навантаження на кожне слово (словосполучення) (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка навантаження на кожне слово (словосполучення) у визначеннях

№	Визначення	Навантаження
1.	Заохочення	2/12=0,17
2.	Дії	2/12=0,17
3.	Стимулювання праці/трудо- вих показників	2/12=0,17
4.	Підвищення ефективності	3/12=0,25
5.	Використання матеріальних стимулів	4/12=0,33

Враховуючи результати проведеного контент-аналізу, визначено такі основні аспекти поняття економічне стимулювання: заохочення, дії, стимулювання праці, підвищення ефективності, використання матеріальних стимулів.

Таблиця 1

Трактування поняття «економічне стимулювання»

№	Автор	Поняття
1	Абрамов В.М., Данюк В.М., Колот А.М. [1]	Виражається насамперед у тому, що стимулювання праці сприяє підвищенню ефективності виробництва, що виражається в підвищенні продуктивності праці і якості продукції.
2	Азрилян А.Н. [2]	Використання матеріальних стимулів, спонукальних чинників, які сприяють тому, щоб виробники, споживачі, покупці вели себе бажаним чином до вигоди і в інтересах осіб, що використовують стимулювання.
3	Башмак М.С. [4]	Заохочення працівників грошовими виплатами за результатами трудової діяльності.
4	Костишина Т.А. [5]	Дії, спрямовані на стимулювання високих трудових показників працюючих.
5	Літвінов О.С. [6]	Це відносини стимулятора (того, хто стимулює) і стимульованого (того, хто стимулюється, на кого спрямовано стимулювання) з приводу виконання економічних інтересів обох з метою одержання обома додаткової економічної вигоди шляхом здійснення стимулятором дій, заходів, витрат коштів у відповідних формах, відповідними методами.
6	Лопатников Л.І. [7]	Система заохочень (премій) і покарань (штрафів) та інших аналогічних заходів матеріального впливу, що спонукають окремих працівників і цілі колективи (підприємств, фірм, цехів) підвищувати ефективність своєї роботи, виконувати виробничі плани і інші економічні рішення.
7	Мочерний С.В. [8]	Система організаційно-економічних заходів, спрямованих на розвиток господарської діяльності та підвищення її ефективності через забезпечення матеріальної зацікавленості працюючих та колективів підприємств у результатах діяльності.
8	Мочерний С.В. [10]	Використання матеріальних стимулів задля того, щоб виробники, споживачі, покупці поводитись належним чином, а отже, особи, що застосовують стимулювання, мали з цього вигоду
9	Campbell, R. Harvey [12]	Це план підтримки економіки і досягнення позитивних ефектів, таких, як збільшення робочих місць, надання імпульсу замороженим кредитним ринкам, відновлення споживчого попиту тощо шляхом використання фіскальної політики.
10	Cambridge Business English Dictionary [11]	Це дії уряду, банків тощо, призначені для заохочення активності і зростання в економіці, наприклад, для того, щоб уникнути рецесії.
11	Investopedia [14]	Впровадження змін у монетарній або фіскальній політиці для підтримки проблемної економіки.
12	Patricia Kennett [13]	Будь-який чинник (фінансовий або нефінансовий), який забезпечує мотив для певної дії або вважається причиною надання переваги одному рішенню перед альтернативними.

Аналіз поглядів різних вчених на поняття «економічне стимулювання» дозволяє запропонувати узагальнене трактування визначення, а саме: це заохочення працівників шляхом використання матеріальних стимулів з метою підвищення ефективності виробництва.

Одним з елементів економічного стимулювання топ-менеджерів є матеріальна винагорода, зокрема: базовий оклад, поточне (щорічне) преміювання, довгострокове преміювання, пільги і компенсації, що входять до складу гарантованих виплат. Матеріальна винагорода топ-менеджера, як правило, складається з постійної частини (окладу) і змінної частини заробітної плати. Постійна частина (оклад) залежить від темпів інфляції, галузі та масштабів діяльності керівника. Змінна частина заробітної плати менеджера, як правило, ставиться в залежність від ефективності діяльності організації. Таким чином, до основних видів матеріальних винагород топ-менеджерів можна віднести наступні (рис. 1) [3].

За ознакою часу матеріальна винагорода топ-менеджерів розподіляється на короткострокові та довгострокові. Останні є найбільш привабливими з позиції практикуючих топ-менеджерів та рекомендованими у відповідності з літературними джерелами [8].

Існує декілька видів програм довгострокового преміювання топ-менеджерів (рис. 2).

Топ-менеджери мають особливий правовий статус, відмінний від правового статусу інших найманих працівників. Топ-менеджери виключені зі сфери дії норм трудового законодавства, що обмежує тривалість робочого часу або встановлює підвищену оплату

за роботу понад нормального робочого часу (тобто розглядаються як працівники з ненормованим робочим днем), для топ-менеджерів встановлюється триваліший випробувальний термін, в відношенні менеджерів скориговані законодавчі норми, що регулюють звільнення з ініціативи роботодавця. Ступінь захисту топ-менеджерів від виробничих звільнень з ініціативи наймача більш низька, ніж для інших працівників.

Отже, кожен вид винагороди має свій стимулюючий вплив на топ-менеджера і залежить від багатьох факторів. Постійна частина (оклад) стимулює прагнення до підвищення кваліфікації, посадового росту. Довгострокове преміювання стимулює високі результати діяльності організації в цілому за тривалий проміжок часу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проаналізувавши погляди вчених на поняття «економічне стимулювання», за допомогою контент- та морфологічного аналізу, запропоновано уточнене трактування визначення, а саме: це заохочення працівників шляхом використання матеріальних стимулів з метою підвищення ефективності виробництва. Для більш глибокого розкриття суті стимулювання розглянуто один із елементів економічного стимулювання топ-менеджерів – матеріальну винагороду, зокрема, довгострокове преміювання та існуючі види програм довгострокового преміювання топ-менеджерів.

Проведене дослідження видів стимулювання свідчить, що питання висвітлення основних елементів системи стимулювання менеджерів стратегічного рівня управління потребує подальшого дослідження, щодо удосконалення та актуалізації винагород.



Рис. 1. Основні види матеріальних винагород топ-менеджерів

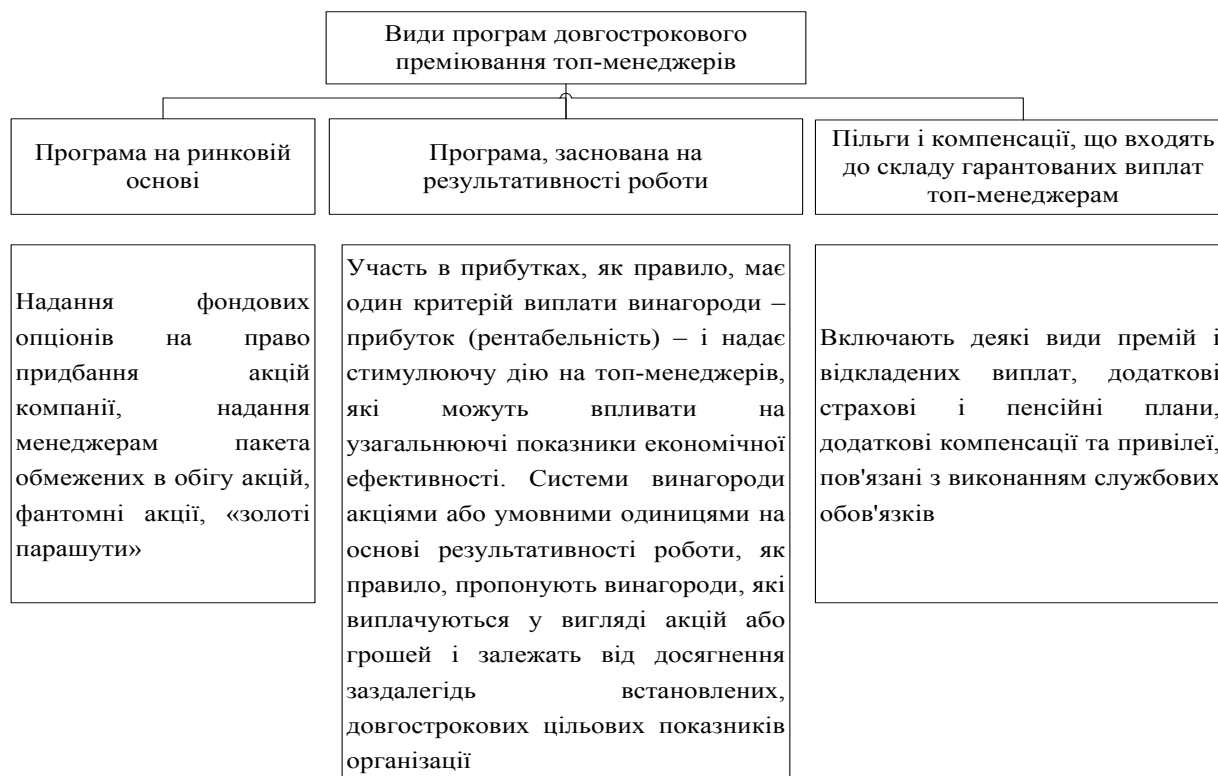


Рис. 2. Види програм довгострокового преміювання топ-менеджерів

Література:

1. Абрамов В.М. Мотивація і стимулювання праці в умовах переходу до ринку // Одеса: ОКФА. – 1995. – 96 с.
2. Азрилян, А.Н. Большой экономический словарь [Текст] // М.: Институт новой экономики. – 2002. – 1280 с.
3. Белкин В.Н. Зарубежный опыт стимулирования труда менеджеров компаний // Вестник Челябинского государственного университета. – 2017. – № 2 (398). – С. 79-85.
4. Башмак М.С. Матеріальне стимулювання персоналу підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/bashmak/diss/indexu.htm>.
5. Костишина Т.А. Прогресивні форми організації і оплати праці // Полтава: ПУСКУ. – 2005. – 241 с.
6. Літвінов О.С. Дискусійні питання сутності стимулів в економіці [Текст] // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 37. – С. 105.
7. Лопатников Л.И. Общеэкономический и экономико-математический объяснительный словарь [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lopaticov.pro/?s=стимулирование>.
8. Лук'яненко Д. Мотивація топ-менеджменту глобальних корпорацій / Д. Лук'яненко, О. Мозговий, М. Бурмака. – Міжнародна економічна політика. – 2015. – № 2 (23). – С. 5-28
9. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. [Текст] / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. // К.: Видавничий центр "Академія". – 2000. – 864 с.
10. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. [Текст] / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. // К.: Видавничий центр "Академія". – 2002. – 952 с.
11. Cambridge Business English Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/economic-stimulus>.
12. Campbell, R. Harvey. Financial Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financialdictionary.thefreedictionary.com/Economic+stimulus>.
13. Governance, Globalization and Public Policy [Текст] / Edited by Patricia Kennett. – Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. – 2008. – 265 p.
14. Investopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/e/economicstimulus.asp>.

УДК 330.131.7

ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

DETERMINATION OF RISK IN THE PROCESS OF INVESTING IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Ходаківська М.

*аспірантка кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Khodakivska M.

*student of graduate Ph.D. in economics
department management, logistic and economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

У статті узагальнено ключові ознаки інвестиційного ризику та виділено додаткові ознаки, що зумовлюють інвестиційний ризик розвитку персоналу, якими є суб'єктивне сприйняття подій всіма учасниками процесу інвестування, звільнення персоналу, в розвиток якого інвестовано кошти. Запропоновано визначення поняття ризику інвестування у розвиток персоналу, особливістю якого є врахування його об'єктивно-суб'єктивної природи. Представлена його класифікація за основними значущими ознаками для інвестиційної діяльності в контексті розвитку персоналу, розроблені показники кількісного вимірювання видів внутрішнього і зовнішнього ризиків інвестиційних проектів розвитку персоналу, наведені методи їх врахування та надані пропозиції щодо прийняття або відхилення інвестиційного ризику.

Ключові слова: інвестиційний ризик, розвиток персоналу, об'єктивно-суб'єктивна природа, внутрішній ризик, зовнішній ризик, підприємство.

В статье обобщены ключевые признаки инвестиционного риска и выделены дополнительные признаки, определяющие инвестиционный риск развития персонала, которыми являются субъективное восприятие происходящего всеми участниками процесса инвестирования, увольнение персонала, в развитие которого были вложены инвестиции. Предложено определение понятия риска инвестирования в развитие персонала, особенностью которого является выделение его объективно-субъективной природы. Представлена его классификация по основным значимым признакам для инвестиционной деятельности в контексте развития персонала, предложены показатели количественного измерения видов внутреннего и внешнего рисков инвестиционных проектов развития персонала, представлены методы их измерения и предложения по принятию или отклонению инвестиционного риска.

Ключевые слова: инвестиционный риск, развитие персонала, объективно-субъективная природа, внутренний риск, внешний риск, предприятие.

The article summarizes the key signs of investment risk and identifies additional signs that determine the investment risk of staff development, which are the subjective perception of what is happening by all participants in the investment process, the dismissal of staff in the development of which investments were made. A definition of the concept of the risk of investing in the development of personnel is proposed, the feature of which is the allocation of its objective-subjective nature. Its classification by the main significant features for investment activities in the context of personnel development is presented, indicators of a quantitative measurement of the types of internal and external risks of investment projects of personnel development are proposed, indicators of quantitative measurement of types of internal and external risks of investment projects of personnel development are proposed, methods for their measurement and proposals for accepting or rejecting investment risk are presented.

Keywords: investment risk, personnel development, objective-subjective nature, internal risk, external risk, enterprise.

Постановка проблеми. В умовах побудови і розвитку ринкових відносин в Україні проблема урахування ризику набуває самостійного теоретичного і практичного значення. Особливою актуальністю вона характеризується в інвестиційній діяльності, а саме в процесі інвестування у розвиток персоналу підприємств, коли на даний процес впливають як стохастично діючі, так і детерміновані фактори внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, під яким у контексті даного дослідження розуміється промислове підприємство (в разі вкла-

дання його власних коштів) або незалежний інвестор (при залученні необхідних обсягів інвестиційних ресурсів або їх позиченні для впровадження і реалізації інвестиційних проектів розвитку персоналу). Тому подальший розвиток теорії економічних ризиків та практичне застосування її положень стає нагальною проблемою, яка вимагає вирішення у контексті розвитку персоналу, тобто набуття ним необхідних компетентностей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань економічного ризику приділяли увагу

відомі вчені, такі, наприклад, як В.В. Вітлінський [1; 2], О.І. Ястремський [3], Т.С. Клебанова та О.В. Раєвська [4] та інші. В їх роботах широко висвітлені загальні питання класифікації та методів кількісного вимірювання економічних ризиків. І.О. Бланк [5], В. Беренс та П.М. Хавранек [6], Г. Бірман і С.Ю. Шмідт [7] та інші вітчизняні і зарубіжні дослідники розглядали ризик щодо інвестиційної діяльності, вкладання інвестицій у розвиток підприємств в цілому, його окремих виробничих проектів, функціональних напрямів діяльності.

Але їх публікації не містять однозначних узагальнених рекомендацій відносно застосування отриманих наукових здобутків у процесі підготовки інвестиційних проектів розвитку персоналу.

Тому виникає об'єктивна необхідність у продовженні досліджень за даною тематикою і наданні їм практичної спрямованості, оскільки інвестування у розвиток персоналу є самостійною нагальною проблемою, при розв'язанні якої необхідно враховувати специфічні фактори та види ризиків.

Мета дослідження. Метою даної статті є оприлюднення науково-практичних пропозицій щодо визначення видів інвестиційного ризику, який може виникнути в процесі інвестування у розвиток персоналу підприємств та їх кількісного вимірювання.

Виклад основного матеріалу. Приймати рішення про участь в інвестиційному проекті власники, менеджери та безпосередньо інвестори вимушені в умовах невизначеності, неповноти та неточності інформації про реальне становище як ринка, так і суб'єкта господарювання, а також на основі свого власного досвіду, очікувань та уявлень про розвиток перебігу подій у швидкозмінному ризикованому ринковому середовищі. З метою зменшення ризику особи, що приймають рішення (ОПР), можуть нарощувати обсяги необхідної або бажаної інформації. Але в цьому разі варто пам'ятати, що витрати на її пошук і отримання не повинні перевищувати ефект від використання додаткових відомостей. Саме обсяги витрат можуть стати переважним вартісним бар'єром для використання додаткових даних і критерієм відмови від зменшення ризику [7, с. 126]. Основними факторами, що впливають на величину вартісного бар'єра, є: організаційно-правова форма підприємства, його розмір, етап життєвого циклу, фінансове становище; вид ринку; вид інвестиційного проекту; ознака продукції, що випускається, з позицій інноваційності; результативність та компетентність роботи персоналу, його лояльність до підприємства, суб'єктивність в оцінюванні значущості, повноти або точності даних; тиск інституціональних структур зовнішнього середовища. Крім того, будь-який достатній, точний і актуальний обсяг інформації з плином часу може перетворитися на свій антипод завдяки дії випадкових та постійно діючих економічних, соціальних, міжнародних та інших факторів ринкового середовища. Тому в процесі прийняття управлінських рішень необхідно виходити з того, що завжди існує певна міра невизначеності настання подій, що має об'єктивно-суб'єктивний характер і властива процесу інвестування у розвиток

персоналу, яку доцільно інтерпретувати як ризик. Оскільки ризик неможливо виключити повністю, його необхідно оцінити і вжити заходів щодо зменшення, уникнення, відходу або прийняття і подальшого функціонування підприємства в умовах ризику.

Узагальнюючи існуючі визначення ризику й інвестиційного ризику [1-9], можливо виділити його ключові ознаки, до складу яких входять: невизначеність дії ринкових факторів у даний час та у майбутньому, можливість настання несприятливої події, ймовірність втрат активів, неотримання очікуваного прибутку, об'єктивна необхідність здійснення негативних або несприятливих заходів. Щодо процесу інвестування у розвиток персоналу, за результатами проведених досліджень, які полягали в опитуванні експертів (було залучено 15 експертів – керівників департаментів розвитку персоналу крупних промислових підприємств, узгодженість їх відповідей за коефіцієнтом конкордації становила 0,645, що є достатнім) додатковими ознаками, які зумовлюють інвестиційний ризик, є – суб'єктивне сприйняття подій всіма учасниками процесу інвестування, звільнення персоналу, в розвиток якого інвестовано кошти. З огляду на наведені ознаки ризик в процесі інвестування варто визначати як економічну категорію, що має об'єктивно-суб'єктивну природу і характеризує міру невизначеності настання об'єктивних подій або отримання суб'єктивно очікуваного результату від інвестиційної діяльності у розвиток персоналу під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання.

Інвестиційний ризик доцільно розглядати у кількох аспектах. По-перше в аспекті його економічної сутності та природи. Спираючись на об'єктивно-суб'єктивну природу ризику, фактори впливу можна представити також як сукупність двох груп: об'єктивних, що являють собою реальну загрозу і перешкоду в процесі інвестування у розвиток персоналу і які залежать від умов і результатів господарювання підприємства, і суб'єктивні, які ототожнюються ОПР з особливостями сприйняття персоналом процесу господарювання й управління, досягнутих здобутків, відношення до себе та окремими перешкодами, що сприймаються як такі. Кількісну оцінку можна дати дії обох груп факторів, але більшою доступністю й об'єктивністю характеризується лише перша з них, оскільки вона не залежить від особистісних характеристик персоналу, уподобань, стереотипів мислення, емоційного сприйняття подій як персоналом в цілому, так і ОПР. По-друге, ризик притаманний господарчій діяльності підприємств на всіх етапах їх життєвого циклу, тому його слід враховувати при формуванні планів розвитку всіх часових горизонтів, і особливо в процесі генерації стратегічного набору альтернатив управління персоналом, а щодо інвестиційної діяльності – в процесі формування інвестиційних стратегій. По-третє, розглядаючи інвестування як процес, ризик можна розподілити на стартовий (початковий), який виникає на передінвестиційній фазі проекту, поточний, що характерний для фази інвестування і фінальний

(кінцевий) – ризик експлуатації інвестиційних проєктів розвитку персоналу.

У контексті процесу інвестування у розвиток персоналу при формуванні відповідних інвестиційних стратегій доцільно розглядати стартовий ризик, погоджуючись з його прийнятною величиною. Факт існування і вплив ризику на інвестиційний процес не може слугувати причиною відмови від впровадження проєкту, бо його необхідно розглядати як керований параметр, що може бути передбачений, зменшений або усунений. Але з економічної точки зору впливати доцільно лише на ідентифікований, тобто пізнаний ризик. По-четверте, ризик доцільно розглядати з позиції як збитків, тобто недоотриманого доходу, так і витрат. З позиції збитків його доцільно розподілити на внутрішній (людський (трудоий), виробничий, управлінський, фінансовий, інформаційний, матеріальний) і зовнішній (законодавчий, споживчий, цінний, валютний, міжнародний). Всі наведені види ризиків можливо визначати кількісно за допомогою системи відносних показників, які характеризують очікувану і ймовірну величину негативної зміни факторів нестабільності зовнішніх та внутрішніх чинників, що можуть бути об'єднані у традиційний показник – коефіцієнт варіації. З позиції збільшення витрат за рахунок цінних (інфляційних) факторів на придбання інвестиційних ресурсів, ризик можна враховувати за допомогою ставки дисконтування, величину якої слід збільшувати згідно з очікуваними цінними змінами умов залучення необхідних обсягів ресурсів для впровадження інвестиційного проєкту. В цьому разі ставка дисконтування повинна являти собою величину необхідного інвестору рівня прибутковості, який слід представляти двома складовими. Першою є відсоткові ставки безпечного прибутку, тобто такого, який інвестор зможе отримати завжди, вклавши кошти у надійні інвестиційні інструменти, якими можуть бути державні облігації або депозитні вклади у державних або надійних комерційних банках. Друга складова являє кількісне значення ризику, який згоден прийняти інвестор, його мінімальна величина має дорівнювати очікуваному відсотку інфляції, а максимальна визначається суб'єктивними уявленнями інвестора про необхідний йому рівень прибутковості від даного інвестиційного проєкту.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновок про існування значної кількості видів ризиків в процесі інвестування у розвиток персоналу. Найбільш широка і повна класифікація інвестиційних ризиків запропонована І.О. Бланком [5], проте в ній недостатньо враховано ризики інвестування у розвиток персоналу. Також доцільно враховувати, що практичне значення в процесі інвестування у розвиток персоналу мають лише ті види ризиків, які можуть бути однозначно ідентифіковані і кількісно виміряні, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення в процесі формування стратегій інвестування. Тому інформаційно достатньою та практично значущою є класифікація, що враховує такі ознаки як: природа сприйняття (об'єктивний ризик, незалежний від сприйняття подій ОПР, суб'єктивний

ризик, залежний від сприйняття подій ОПР та персоналом, тобто від їх лояльності до підприємства та від набутих компетентностей, економічна сутність (ризик збитків та витрат), приналежність до середовища (внутрішній і зовнішній ризик) та функціональна приналежність (людський (трудоий), виробничий, управлінський, фінансовий, інформаційний, матеріальний, законодавчий, споживчий, цінний, валютний, міжнародний ризики). У запропонованій класифікації неоднозначність тлумачення може визвати остання класифікаційна ознака та види ризиків за нею. Варто пояснити, що наведені пропозиції базуються на переліку факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, які здійснюють вплив на його діяльність.

До факторів внутрішнього середовища, як правило, відносяться: особливості виробництва та управління, а також забезпеченість суб'єкта господарювання всіма видами ресурсів (фінансовими, матеріальними, інформаційними, трудовими). До факторів зовнішнього середовища, яке доцільно розподілити на рівноправне та надсередовище за ознакою обов'язковості врахування інформаційних сигналів [8, с. 56-64], необхідно віднести можливі зміни у законодавстві, очікуваннях та уподобаннях споживачів, цінній політиці партнерів, валютних курсах та міжнародних обставинах. Тому саме ці фактори безпосередньої дії мають найбільше значення для ОПР в процесі інвестиційної діяльності підприємства. Тому кількісно вимірювати доцільно наведені види ризиків за означеними факторами впливу. З метою дотримання єдності методології їх визначення всі наведені види ризику необхідно розрахувати за моделлю питомої ваги можливих збитків у чистому прибутку або чистий поточний вартості інвестиційного проєкту, об'єднавши їх потім у коефіцієнт варіації з урахуванням значущості кожного виду ризику на перебіг процесу інвестування за допомогою відповідних коефіцієнтів, загальна сума яких за всіма видами ризиків повинна становити одиницю. В запропоновану систему входять дві групи показників ризику за приналежністю дії їх факторів до відповідного середовища підприємства та певного інвестиційного проєкту.

Щодо внутрішніх ризиків це: людський, який характеризується можливими витратами на досягнення певного рівня лояльності персоналу та його компетентності разі звільнення певної кількості працівників; виробничий, що зумовлений сумою можливих збитків при зміні умов виробництва та необхідності перенавчання персоналу працювати на новому обладнанні; управлінський, який полягає у збитках від некомпетентних дій менеджерів або додаткових витратах на необхідне удосконалення процесу управління (придбання обладнання, оргтехніки, запрошення висококваліфікованих менеджерів, проведення непередбачених управлінських заходів); фінансовий, що характеризується збитками від залучення додаткових фінансових ресурсів для впровадження інвестиційного проєкту розвитку персоналу; інформаційний, який зумовлюється непередбаченими витратами на інформатизацію процесів

виробництва і управління, отримання додаткової інформації про перебіг подій, придбання нематеріальних активів збитками від залучення додаткових фінансових ресурсів для впровадження інвестиційного проекту; матеріальний, що полягає у виникненні додаткових витрати на придбання матеріалів, сировини, полуфабрикатів, комплектуючих та інших матеріальних активів та навчанні персоналу обробляти нові матеріали для виробництва продукції;

До зовнішніх ризиків доцільно віднести такі: законодавчий характеризується можливими збитками або додатковими витратами при зміні або прийнятті нових законодавчих актів, що матимуть безпосередній вплив на процес управління персоналом та впровадження інвестиційного проекту (особливо зміна податкового законодавства), споживчий зумовлюється додатковими витратами на рекламу при наборі, відборі персоналу, просування продукції інвестиційного проекту при зменшенні попиту на неї, зміні у споживчих якостях продукції, її упаковці, сервісному обслуговуванні; цінний характеризується збитками, пов'язаними з можливими змінами цін на навчання персоналу, проведення тренінгів, бізнес-симуляцій; валютний полягає у додаткових витратних на придбання іноземної валюти, необхідної для здійснення операцій купівлі-продажу в процесі реалізації інвестиційного проекту; міжнародний пов'язаний з можливими збитками або додатковими витратами, пов'язані із зміною кон'юнктури світового ринку, відмовою іноземних партнерів від виконання своїх зобов'язань щодо участі в інвестиційному проекті.

Об'єднання наведених показників у коефіцієнт варіації можна здійснювати двома шляхами: не враховуючи приналежність видів ризиків до внутрішнього і зовнішнього середовища, або враховуючи. У першому випадку інвестиційний проект буде характеризуватися одним показником інвестиційного ризику, тобто уособлюватиме загальний інвестиційний ризик інвестування у розвиток персоналу. У другому випадку розподіл ризиків на внутрішні і зовнішні дозволить отримати два коефіцієнта варіації, що характеризуватиме ризикованість внутрішнього і зовнішнього середовища окремо. Останній підхід сприятиме більш обґрунтованому прийняттю управлінських рішень і дозволить здійснювати моніторинг реалізації інвестиційного проекту з урахуванням особливостей внутрішнього і зовнішнього середовища, приділяючи безпосередню увагу тому з них, яке їй потребує якнайбільше. На користь застосування другого підходу свідчить і те, що економічна ефективність інвестиційного проекту є неоднорідною і являє собою сукупність двох складових: внутрішньої підприємницької і зовнішньої суспільної, узагальнюючі показники яких повинні розраховуватися окремо [9, с. 186]. В цьому разі до їх складу доцільно включити відповідні коефіцієнти варіації, які характеризують внутрішній і зовнішній ризики реалізації інвестиційного проекту. Після того, як інвестиційний ризик визначено кількісно, необхідно обрати заходи роботи з ним, адекватні обраній стратегії інвестування у розвиток персоналу,

а саме: запобігання, уникнення, зменшення або прийняття. Запобігання ризику пов'язано, як правило, з відмовою від участі в інвестиційному проекті; уникнення – з передачею його певної частки безпосередньо персоналу, який зацікавлений у власному розвитку; зменшення – розробку відповідного плану дій, що передбачатиме диверсифікацію інвестицій, страхування, перехід на іншу стратегію участі в проекті (згідно із розробленою заздалегідь стратегічною альтернативою за допомогою сценарного підходу); прийняття ризику відповідає діям щодо реалізації інвестиційного проекту. ОПР не варто направляти всі зусилля на попередження або зменшення того виду ризику, який має найбільше з розрахованих кількісних значень свого показника, тому що в цьому разі можуть збільшитися витрати або з'явитися збитки за іншими видами ризиків, оскільки всі вони є взаємозалежними і взаємопов'язаними, тому необхідно прагнути до їх зменшення у комплексі. Послідовність етапів визначення і роботи з ризиками в процесі інвестування у розвиток персоналу повинна бути такою: уточнення або визначення мети інвестиційної діяльності, очікувань працівників, які прагнуть до розвитку; аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища інвестиційного проекту і підприємства, що його впроваджує; ідентифікація видів ризиків згідно з виявленими факторами; розрахунок показників за кожним видом ризику та узагальнюючих коефіцієнтів варіації; прийняття рішень щодо доцільності реалізації інвестиційного проекту; обґрунтування і вибір методів роботи з ризиками, спрямованість яких обумовлюється інвестиційними стратегіями. В процесі вибору методів слід скористатися принципом обмеженої ефективності, за яким суму можливого прибутку проекту доцільно порівняти з величиною імовірних збитків або витрат. Якщо прибуток перебільшуватиме їх суму, використання обраного методу є економічно доцільним.

Висновки. Таким чином, можливо зробити висновки проте, що інвестиційний ризик є постійним супутником процесу інвестування в цілому та інвестування у розвиток персоналу зокрема, тому необхідно розраховувати його кількісну величину за допомогою ймовірносного методу з урахуванням значущості настання кожної ризикованої події, яка може супроводжувати інвестиційний проект. Узагальнюючими показниками для внутрішнього і зовнішнього ризиків є коефіцієнти варіації. На їх основі ОПР можуть приймати обґрунтовані управлінські рішення про запобігання, уникнення, зменшення або прийняття ризиків, враховуючи і порівнюючи можливі прибутки, збитки і витрати.

Викладені в статті пропозиції є підґрунтям для розроблення системи часткових показників оцінювання ризику за кожним його видом в залежності від заходів з розвитку персоналу. Подальшими розвідками у напрямку управління ризикозахищеністю процесу інвестування є обґрунтування тактичних й оперативних організаційних заходів щодо зменшення інвестиційного ризику відносно розвитку персоналу з використання економіко-математичних методів.

Література:

1. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. – К.: ТОВ «Борисфен – М», 1996. – 336 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. – К.: «Деміур», 1996. – 212 с.
3. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику. – К.: Либідь, 1992. – 174 с.
4. Клебанова Т.С., Раевнева Е.В. Теория экономического риска. Учебное пособие. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2011. – 132 с.
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
6. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ., перераб. и дополн. изд. - М.: АОЗТ «Интер-Эксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
7. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
8. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. и др. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2012. – 252 с.
9. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

УДК 316.472(477):339.923

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ

IMPLEMENTATION OF EUROPEAN SOCIAL STANDARDS IN UKRAINE

Чалюк Ю.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Chaliuk Y.O.

*Ph.D. in economics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

У статті досліджено інституційний механізм запровадження в Україні європейських соціальних стандартів та головні інструменти соціального партнерства України з ЄС. Здійснено ідентифікацію організаційно-функціональної структури соціального діалогу на національному, регіональному та локальному рівнях. Застосування методів структурно-системно аналізу допомогло оцінити можливості та проблеми адаптації України до європейських соціальних стандартів засобами цілеспрямованої національної політики. Подальшого системного реформування потребують ринок праці та політика зайнятості, соціальне страхування та захист населення, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення. Принципово важливим при цьому стають соціальні інвестиції і розвиток людського, насамперед, інтелектуального капіталу з використанням фінансового та організаційного бізнес-ресурсу на засадах соціального партнерства та соціальної корпоративної відповідальності, а також розвиток локальних форм євро регіонального співробітництва.

Ключові слова: євроінтеграція України, європейські соціальні стандарти, соціальне партнерство, транскордонна співпраця, реформи соціальної сфери, європейські соціальні програми.

В статье исследовано институциональный механизм внедрения в Украине европейских социальных стандартов и главные инструменты социального партнерства Украины с ЕС. Осуществлена идентификация организационно-функциональной структуры социального диалога на национальном, региональном и локальном уровнях. Применение методов структурно-системного анализа помогло оценить возможности и проблемы адаптации Украины к европейским социальным стандартам средствами целенаправленной государственной политики. Дальнейшего системного реформирования требуют рынок труда и политика занятости, социальное страхование и защита населения, здравоохранение, пенсионное обеспечение. Принципиально важным при этом становятся социальные инвестиции и развитие человеческого капитала с использованием финансового и организационного бизнес-ресурса на принципах социального партнерства и социальной корпоративной ответственности, а также развитие локальных форм еврорегионального сотрудничества.

Ключевые слова: евроинтеграция Украины, европейские социальные стандарты, социальное партнерство, трансграничное сотрудничество, реформы социальной сферы, европейские социальные программы.

The article examines the institutional mechanism of implementation of European social standards in Ukraine and the main instruments of social partnership of Ukraine with the EU. The organizational and functional structure of social dialogue at national, regional and local levels has been identified. The application of structural and systematic analysis methods has helped to assess the opportunities and problems of Ukraine's adaptation to European social standards by means of targeted national policy. Further systemic reform is needed in the labor market and employment policies, social security and population protection, health care, and pensions. Social investment and the development of human, above all, intellectual capital with the use of financial and organizational business resources based on social partnerships and social corporate responsibility, as well as the development of local forms of Euroregional cooperation are of fundamental importance.

Keywords: European integration of Ukraine, European social standards, social partnership, cross-border cooperation, social sector reforms, European social programs.

Постановка проблеми. Серед найбільш актуальних соціальних проблем сьогодення в Україні найчастіше називаються проблеми бідності, малозабезпеченості, безробіття, недостатнього рівня соціальної захищеності цілої низки громадян (людей з функціональними обмеженнями, похилого віку, представників національних меншин, молоді), міграційні та етнічні проблеми, сирітство, безпритульність. Завдяки соціальній роботі стала можливою переорієнтація соціальної політики від розподільчих принципів через адресність до принципів соціальної захищеності та справедливості. Трансформація соціальної політики України та адаптація її до європейських соціальних стандартів має супроводжуватися зміною чинної моделі інституту соціальної політики в Україні з метою подолання деформацій в її розвитку, підвищення життєвого рівня та соціального благополуччя українських громадян через наближення усієї системи цього інституту до європейських соціальних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування, розвитку та вдосконалення діяльності соціальної сфери знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Класикою сучасного моделювання соціальної політики стала типологія Г. Еспінг-Андерсена. Визнаним у всьому світі інтегральним показником якості життя виступає індекс людського розвитку, розроблений пакистанським економістом Махбубом ель Хаком. Удосконаленням чинних та напрацюванням нових методичних і прикладних засад реалізації соціальної політики країни займаються українські дослідники О.А. Грішнова, Н.М. Деева, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова та інші. Проте сучасні процеси реформування соціальної сфери в Україні потребують подальшого поглибленого вивчення європейського досвіду та його адаптації до українських реалій.

Мета статті – науковий аналіз інструментів соціального партнерства України з ЄС, ідентифікація організаційно-функціональної структури соціального діалогу на національному, регіональному та локальному рівнях, дослідження інституційного механізму запровадження в Україні європейських соціальних стандартів.

Виклад основного матеріалу. Механізм наближення України до європейських стандартів охоплює ряд інструментів, які можна розділити на внутрішні та зовнішні. До *внутрішніх інструментів* відносять перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, основу якої становить переважно високотехнологічна

структура національного виробництва, випуск продукції з високим рівнем доданої вартості, винесення за межі країни ресурсоємних підприємств. При цьому високі технології та наукові знання забезпечують 50% всього економічного зростання. До *зовнішніх інструментів* відносять залучення України до європейських соціальних програм: Восьма рамкова програма ЄС з наукових досліджень «Горизонт – 2020» або FP8 (80 млрд. євро на 2014-2020 рр.), EUREKA, GALILEO, «Еразмус +», що замінила собою з 2014 по 2020 рр. сім попередніх освітянських та молодіжних програм, таких як «Erasmus Mundus», «Жан Моне», «Леонардо да Вінчі», «Tempus», «Молодь в дії», «2020 Vision for the European Research Area», а також Концепції Європейської Комісії «Ширша Європа – сусідство: нові рамки для відносин із східними та південними сусідами ЄС», «Угоди Асоціації Україна-ЄС 2014», «Європа 2020».

Обидві сторони співпрацюють у соціальній сфері з метою підготовки до імплементації стандартів ЄС у сферах гендерної рівності, охорони здоров'я та безпеки праці, трудового законодавства; розробки стратегічного підходу у сфері зайнятості через підвищення ефективності державних служб зайнятості за підтримки твінінгових обмінів з державними службами зайнятості держав-членів ЄС; обміну найкращими практиками підвищення ефективності соціального захисту у цілях посилення як його соціальної відповідності, так і фінансової сталості, а також зниження кількості бідних і незахищених людей; збалансованого розвитку за рахунок впровадження інновацій, накопичення інтелектуального капіталу та розвитку підприємництва [1, с. 117-118].

Адаптація України до європейських соціальних стандартів знайшла своє відображення у таких міжнародно-правових актах:

1) *Європейська соціальна хартія* (1996) ратифікована Україною у 2007 році. Підписання цього документа поставило завдання адаптації національного законодавства до норм Європейської соціальної хартії та практичного впровадження соціальних стандартів у сферах праці, зайнятості, страхування, медичної та соціальної допомоги [1, с. 115-116].

2) *Європейський кодекс соціального забезпечення: переглянутий* (1990), не ратифікований Україною, але з 2014 року Україна отримує консультації з питань адаптації до європейських соціальних стандартів через Групу технічної підтримки з питань Гідної праці та Бюро МОП для Центральної та Східної Європи [2; 3].

3) *Хартія основних прав Європейського Союзу* (2000) має сприяти удосконаленню положень Кон-

ституції України у напрямку зростання їх відповідності сучасним європейським стандартам [4; 5].

4) Конвенції Міжнародної організації праці. Міністерство соціальної політики України отримує консультації для реформування національної системи соціального забезпечення та підготовки до ратифікації Україною Конвенції МОП № 102 про мінімальні норми соціального забезпечення і підписання Європейського кодексу соцзабезпечення Ради Європи, оцінки сценаріїв реформування систем соціального страхування і соціальної допомоги та їхньої відповідності стандартам МОП, а також зміцнення тристороннього партнерства у питанні соцзахисту в умовах економічних негараздів і адаптації законодавства із соціальних питань до європейського законодавчого поля [6, с. 13-15].

5) *Загальна декларація прав людини (1948)* була ратифікована Україною у 1973 році і гарантує право на захист та унеможливлення знищення прав людини, збереження демократії, захисту суверенітету та територіальної цілісності держави [3].

6) *Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (1966)* був ратифікований Україною у 1973 році і визнає право на працю, що означає: кожна людина отримує можливість заробляти собі на життя працею, яку вона вільно обирає або на яку вона вільно погоджується. Для цього держави-учасниці Пакту повинні вжити заходів щодо програм професійно-технічного навчання і підготовки, забезпечення зайнятості [7, с. 250-254].

Розбудова України як демократичної, правової і соціальної держави можлива через гармонізацію законодавства України із європейськими законами

щодо реалізації соціальних прав і свобод громадянина. Конституція України встановила перелік соціальних прав людини і громадянина: 1) право громадян на працю; належні, безпечні і здорові умови праці; на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом (ст. 43); 2) право на страйк (ст. 44); 3) право на відпочинок (ст. 45); 4) на соціальний захист, що включає право на забезпечення у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від людини обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом (ст. 46); 5) право на житло (ст. 47); 6) право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї (ст. 48); 7) право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (ст. 49); 8) право дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, на державне утримання та виховання (ст. 52) [5].

Верховна Рада України 23 грудня 2010 р. ухвалила рамковий Закон «Про соціальний діалог в Україні». Цей Закон визначає правові засади організації та порядку ведення соціального діалогу в країні з метою вироблення та реалізації державної соціальної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин та забезпечення підвищення рівня і якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві. За роки трансформації в Україні сформовано *інститут соціального діалогу* працівників, роботодавців, держави, що діє на тристоронній або двосторонній основі і спрямований на узгодження завдань соціальної політики та ринкової економіки на національному, галузевому, територіальному та локальному (підприємство, установа, організація, транснаціональна корпорація) рівнях (табл. 1).

Таблиця 1

Інституціональна структура соціального діалогу в Україні

Національний рівень		
Профспілкова сторона, суб'єктами якої є: Спільний представницький орган всеукраїнських профспілок та профспілкових об'єднань; всеукраїнські об'єднання професійних спілок, а в межах певного виду економічної діяльності — всеукраїнські професійні спілки, створені за галузевою ознакою	Сторона роботодавців, суб'єктами якої є: Спільний представницький орган сторони роботодавців; всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців та їх об'єднання, що діють у кількох видах економічної діяльності, а в межах певного виду економічної діяльності — об'єднання організацій роботодавців, які створені за галузевою ознакою і мають статус всеукраїнських	Сторона органів виконавчої влади, суб'єктами якої є Кабінет Міністрів України та/ або центральні органи виконавчої влади
Регіональний рівень		
Профспілкова сторона, суб'єктами якої є професійні спілки відповідного рівня та організації професійних спілок, їх об'єднань, які діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці	Сторона роботодавців, суб'єктами якої є організації роботодавців та їх об'єднання, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці	Сторона органів виконавчої влади, суб'єктами якої є місцеві органи виконавчої влади, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці
Територія відповідної адміністративно-територіальної одиниці		
Профспілкова сторона адміністративно-територіальної одиниці	Сторона роботодавців адміністративно-територіальної одиниці	Органи місцевого самоврядування в межах повноважень
Локальний рівень		
Сторона працівників, суб'єктами якої є первинні профспілкові організації, а в разі їх відсутності — вільно обрані представники працівників	Сторона роботодавця, суб'єктами якої є роботодавець та/або уповноважені представники роботодавця	

Джерело: [1; 4; 6]

Організаційно-функціональне підгрунття соціального діалогу складають постійно і тимчасово діючі дво- і тристоронні представницькі органи працівників, роботодавців, держави, яким делеговані повноваження представляти і захищати інтереси кожної зі сторін.

В 2006 році в Україні було створено *Національну тристоронню соціально-економічну раду*, а з 2011 року надано статус постійно діючого органу. До основних завдань Національної ради належать: вироблення консолідованої позиції сторін соціального діалогу щодо стратегії економічного і соціального розвитку України та шляхів розв'язання існуючих проблем у цій сфері; підготовка та надання узгоджених рекомендацій і пропозицій Президентові України, Верховній Раді України та Кабінету Міністрів України з питань формування і реалізації державної економічної та соціальної політики, регулювання трудових, економічних, соціальних відносин.

Серед соціально-економічних трендів успішного розвитку України пріоритетне місце займає «Стратегія – 2020», яка спрямована на реалізацію:

- *реформи системи соціального захисту.*

Метою державної політики у цій сфері є спрямованість на досягнення європейських стандартів життя через залучення до нового проекту «Модернізація системи соціальної підтримки населення України» на 2014-2019 рр., який є третім проектом, який реалізується Міністерством соціальної політики України за рахунок коштів Світового банку. Нова інвестиційна позиція допоможе розширити програму державної соціальної допомоги (забезпечення гарантованого мінімуму) для тих громадян, які найбільше її потребують. Проект охоплює всі місцеві відділи соціального захисту, які підпорядковуються Міністерству соціальної політики України. Очікується, що кількість осіб, які отримують державну соціальну допомогу, зросте майже вдвічі з 586 000 у 2013 році до 1,1 млн. у 2019 році;

- *реформи пенсійного захисту.*

Метою державної політики у цій сфері є підвищити рівень життя пенсіонерів; встановити залежність розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу; забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи; створити ефективнішу та більш дієву систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні. Трирівнева пенсійна система (рівень 1 – «солідарна система», рівень 2 – «загальнообов'язкова накопичувальна система», рівень 3 – «добровільна недержавна система пенсійних заощаджень») дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами у демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них;

- *реформи системи охорони здоров'я.*

Метою державної політики у цій сфері є кардинальне та системне реформування, спрямоване на

створення системи, орієнтованої на пацієнта, здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян України на рівні розвинутих європейських держав. Головними напрямками реформ мають стати підвищення особистої відповідальності громадян за власне здоров'я, забезпечення для них вільного вибору постачальників медичних послуг належної якості, надання для цього адресної допомоги найбільш соціально незахищеним верствам населення, створення бізнес-дружньої обстановки на ринку охорони здоров'я. Орієнтиром у проведенні реформи є програма Європейського Союзу «Європейська стратегія здоров'я-2020»;

- *реформи освіти.*

Метою державної політики є інтеграція національної системи вищої освіти України до Європейського простору вищої освіти та Європейського дослідницького простору. Міністерством освіти і науки презентовано проект Концепції розвитку освіти на період 2015-2025 років. Концепція охоплює п'ять основних напрямів розвитку освітньої галузі: узгодити структуру освіти з потребами сучасної економіки та інтеграції України у європейський економічний і культурний простір; забезпечити відповідність змісту освіти потребам і викликам сучасного суспільства, перетворити освіту на рушій економіки знань; забезпечити рівний доступ до якісної освіти усім громадянам України, перетворити освіту на соціальний ліфт; реформувати систему підготовки й перепідготовки педагогічних та управлінських кадрів в освітньому секторі, забезпечити високі соціальні стандарти для працівників освітньої сфери; реорганізувати систему управління, фінансування і менеджменту освіти шляхом децентралізації, дерегуляції, запровадження інституційної, академічної і фінансової автономії навчальних закладів, дотримання принципу відповідальності навчальних закладів за результати освітньої і виховної діяльності [5; 6; 7].

Адаптація України до європейських соціальних стандартів.

Входження України до «двадцятки» найбільш економічно розвинених країн світу – це комплексний процес в економічній, соціальній та політичній сферах з метою забезпечення стандартів та реалізації цінностей, що поділяються розвинутими демократичними країнами. Основними кроками у реформуванні соціальної сфери повинні стати:

- збереження і розвиток трудового потенціалу України на період до 2020 року;
- виконання програми «Здоров'я 2020: український вимір»;
- впровадження моделі безперервної освіти і навчання;
- виконання Цілей стійкого розвитку на 2015-2023 рр.;
- виконання Державної цільової програми розвитку професійно-технічної освіти на 2016-2020 роки;
- прийняття Соціального кодексу України;
- виконання Державної цільової соціальної програми подолання та запобігання бідності до 2020 року;

– реалізація Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на період до 2020 року.

Інституційний механізм запровадження в Україні європейських соціальних стандартів стосується таких першочергових заходів: ратифікація у повному обсязі Європейської соціальної хартії (не ухвалено пункт 1 статті 4, що гарантує право на справедливу винагороду за працю) та Європейського кодексу соціального забезпечення (не ухвалено статті про право на соціальне забезпечення – 12 ст., соціальну та медичну допомогу – 13 ст., соціальний захист і допомогу трудящим-мігрантам та їхнім сім'ям – 19 ст.), ухвалення Соціального кодексу України (проект зареєстрований у Верховній Раді України); вдосконалення діючого Кодексу законів про працю із використанням інструменту автоматичного коригування розміру мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму у відповідності до фактичної і прогнозованої динаміки основних макроекономічних показників; застосування нової методології розрахунку прожиткового мінімуму з метою його наближення до цілісного соціального стандарту; розробка національного законодавства у частині інституціоналізації соціальної відповідальності українського бізнесу [5].

Висновки. Адаптація України до європейських соціальних стандартів можлива за умови системного реформування економічної і соціальної сфери на базі прискореної модернізації вітчизняного промислового і сільськогосподарського виробництва та розвитку соціальної інфраструктури. Першочерговими кроками у цьому напрямку мають бути кардинальне реформування принципів організації системи оплати праці, коригування механізму соціальної підтримки громадян на принципах адресності та персоналізованості, докорінна зміна системи оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб з перенесенням податкового тягара на великий бізнес, активізація практичної діяльності корпоративного сектору щодо соціальних зобов'язань, формування чисельності середнього класу як гаранта соціальної стабільності у суспільстві, імплементація європейських стандартів у систему охорони здоров'я, освіти та пенсійного забезпечення, ідентифікація нових джерел соціального фінансування з визначенням ефективних механізмів їх використання. Практичний інтерес у цьому плані становлять пропозиції автора щодо диверсифікації освітнього процесу з використанням валідованих і франчайзингових програм.

Література:

1. Чалюк Ю.О. Особливості соціальної політики ЄС / Ю.О. Чалюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2014. – Вип. 5. – Ч. 1. – С. 115-118.
2. Європейський кодекс соціального забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_651&p=1237807844867395.
3. Загальна декларація прав людини: прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 груд. 1948 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_015.
4. Довганик Н.М., Чалюк Ю.О. Концепція глобальної освіти в історичній ретроспективі / Н.М.Довганик, Ю.О. Чалюк // Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти, 2018. – № 1. – С. 22-29.
5. Про внесення змін до Конституції України (ст. 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, р. II): Проект Закону України № 742-VII від 21 лютого 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/chapter02.html>.
6. Чалюк Ю.О. Соціальні тренди Великої четвірки ООН: МОП, ЮНЕСКО, ФАО, ВООЗ / Ю.О. Чалюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент», 2019. – № 35. – С. 12-20.
7. Погорелова І.С. Особливості культурної політики Європейського Союзу в постіндустріальний період / І.С. Погорелова // «Європейські інтеграційні процеси у XXI столітті: ключові тенденції, основні виклики та нові можливості»: Український щорічник з європейських інтеграційних студій. – Луцьк: Терен, 2018. – С. 244-254.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ MANAGEMENT OF THE BANK CREDIT RESOURCES

Шелест О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Shelest O.L.

Candidate of Economics, Associate Professor
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics

Корнієнко Н.О.

магістрант
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Korniyenko N.O.

Master's Degree Student
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics

У статті розглянуто теоретичні основи формування банками кредитних ресурсів: їх сутність, значення у розвитку економіки, інституційно-правове регулювання кредитної діяльності банку. Проведений аналіз формування кредитних ресурсів, руху кредитів та оцінка кредитних ризиків, що бере на себе банк при проведенні кредитної діяльності. Представлено моделювання процесу управління кредитуванням банку, надані рекомендації щодо підвищення обсягів кредитування та запропоновані шляхи вибору оптимальної методики нарахування відсотків за кредит.

Ключові слова: банк, кредит, забезпечення кредиту, кредитні операції, кредитний портфель, ефективність кредитних операцій, кредитна політика, кредитний ризик.

В статье рассмотрены теоретические основы формирования банками кредитных ресурсов: их сущность, значение в развитии экономики, институционально-правовое регулирование кредитной деятельности банка. Проведен анализ формирования кредитных ресурсов, движения кредитов и оценка кредитных рисков, которые берет на себя банк при проведении кредитной деятельности. Представлено моделирование процесса управления кредитованием банка, предоставлены рекомендации по увеличению объемов кредитования и предложены пути выбора оптимальной методики начисления процентов по кредиту.

Ключевые слова: банк, кредит, обеспечение кредита, кредитные операции, кредитный портфель, эффективность кредитных операций, кредитная политика, кредитный риск.

The article deals with the theoretical bases of conducting credit operations by banks: their essence, significance in economic development, institutional and legal regulation of the bank's credit activity. The analysis of the quality of the loan portfolio, the movement of loans and the assessment of credit risks, which the bank takes upon itself in carrying out credit activities. The modeling of the bank lending management process is presented, recommendations on increasing the volume of lending are given and ways of choosing the optimal methodology for calculating interest on the loan are proposed.

Keywords: bank, credit, collateral, credit operations, loan portfolio, efficiency of lending operations, credit policy, credit risk.

Постановка проблеми. Наявність достатніх джерел ресурсів банків є фундаментом ефективного функціонування банківської системи будь-якої країни в цілому. Банківська система акумулює тимчасово вільні ресурси фізичних та юридичних осіб для спрямування їх на потреби суб'єктів господарської діяльності, для розвитку інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів та підтримки власної ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості. При цьому головним завданням для сприяння економічного зростання є ефективне формування відповідної ресурсної бази банківських установ. Кредитні відносини мають забезпечувати прогрес-

сивний розвиток вітчизняного товарного виробництва. В останній час гостро постала проблема наукового осмислення нових явищ у сфері кредитування, розуміння їх змісту, природи і сутності, розробки ефективних схем і технологій кредитного процесу та їх використання на практиці.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до аналізу кредитних операцій і надання конкретних пропозицій з питання удосконалення здійснення кредитних операцій банками, а також проведення аналізу процесу формування кредитних ресурсів банку, розробка та надання пропозицій і рекомендацій щодо покращення управління ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кредитування та створення оптимального кредитного механізму з оптимальним кредитним портфелем не є новими. Їх вивченням займалися та займаються такі вітчизняні економісти, як Батракова Л.Г., Бутинець Ф.Ф., Васюренко О.В., Герасимович А.М., Дзюблюк О.В., Зіміна О.В., Лаврушин О.І., Мороз А.М., Масленченков Ю.С., Панов Г.С., Примостка Л. О, Савлук М.І., Шевченко Р.І., та ін.

Вказаному питанню приділяється значна увага Національному банком України та Кабінетом Міністрів України, що знайшло своє відображення у законах «Про банки і банківську діяльність» [1], «Про Національний банк України» [2], «Про заставу», в постановах Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», положення НБУ «Про кредитування», «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» та в інших нормативних матеріалах [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених, слід відзначити, що проблема пошуку нових підходів до формування кредитних ресурсів банку в умовах стрімких ринкових перетворень та обмеженості фінансових ресурсів потребує подальшого науково-практичного дослідження.

Викладення основного матеріалу. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу процесу формування та використання ресурсів комерційних банків залежить їх можливість ефективно виконувати банківські операції та надавати банківські послуги, а також фінансова стійкість банківської системи в цілому. Для оптимального розвитку банківської діяльності недостатньо тільки залучити ресурси за низькою ціною, а розмістити за вищою, для цього потрібно сприяти формуванню ефективної системи управління ресурсами комерційних банків України.

Теоретичну сутність кредиту характеризують визначення, наведені у табл. 1.

Незаперечним є твердження, що правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків (вра-

ховуючи те визначальне місце, яке посідають кредитні операції в портфелі банківських активів).

У сучасних умовах з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації.

Кредитна політика банку визначає завдання й пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації власне кредитного процесу. Кредитна політика створює основу організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку та повинна чітко визначити цілі кредитування, відповідне документально-методичне забезпечення та правила їх реалізації.

Кредитна політика розробляється з урахуванням стратегії і тактики банку в галузі управління активними операціями та визначає основні напрямки кредитної діяльності:

- стандарти і критерії діяльності банківських працівників, що відповідають за видачу кредитів;
- основні дії менеджерів, що приймають стратегічні рішення щодо кредитування;
- принципи оцінки та контролю за якістю управління кредитною діяльністю у банку.

Відповідальність за розробку кредитної політики та механізмів її реалізації покладається на Кредитний комітет, який очолює, як правило, перший керівник комерційного банку [4].

Розробка внутрішньої кредитної політики потребує від керівництва банку чіткого формулювання цілей кредитування і визначення, наскільки вони збігаються із загальною політикою і стратегією банку.

Основна робота з організації кредитного процесу в банку може бути подана у вигляді таких етапів:

- а) формування портфеля кредитних заявок;
- б) проведення переговорів із потенційним клієнтом;
- в) прийняття рішення про доцільність надання кредиту та його форму;
- г) оформлення кредитної справи;
- д) робота з клієнтом після отримання ним позики;
- е) повернення кредиту з процентами і закриття кредитної справи.

Головним завданням економічної політики держави є створення сприятливих умов для розвитку виробництва у всіх секторах економіки країни

Таблиця 1

Розкриття поняття “кредит” різними авторами

П.І.Б. автора	Визначення
М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій	Це позичковий капітал банку в грошовій формі, що передається в тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання
В.П. Воронін, С.П. Федосова	Це надання грошових коштів або товарів (робіт, послуг) на умовах подальшого повернення цих коштів або сплати наданих товарів (робіт, послуг) у встановлений термін, включаючи сплату відсотків за їх користування
С.Р. Моїсєєв	Це надання грошової суми або цінностей ліквідного активу на умовах повернення, строковості та платності, в результаті чого виникають боргові зобов'язання
М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна	Це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності

і забезпечення безперервності відтворювального процесу. Серед найбільш важливих напрямів реалізації цього завдання є активізація кредитної діяльності банківської системи України. Купуючи ресурси на вільному ринку кредитних ресурсів і продаючи їх підприємствам, комерційні банки здійснюють прямий вплив на розвиток національної економіки. Для фізичних осіб кредитування – це можливість задовольнити свої потреби, придбати предмети побуту, покращити умови проживання, придбати житло, а також ще багато іншого для чого на даний момент не має грошей. Для юридичних осіб – це може бути придбання основних засобів, ремонт, реконструкція, добудова, будівництво нерухомого майна, а також кредит може передбачати інвестиційні цілі.

Тому сучасний стан банківського кредитування є важливим як для національної економіки так і для суб'єктів господарювання.

Банківська система може забезпечувати більші обсяги кредитування, проте потенціал сьогодні з точки зору ресурсної бази є певним чином обмеженим, оскільки залишається невирішеним ряд проблем: проблема низької капіталізації банків; проблема формування довгострокових ресурсів, які передусім мають надійти від домогосподарств; проблема ліквідності банківської системи, що висувається на перший план через значну незбалансованість між строками надходження коштів та їх вкладенням у відповідні проекти.; відсутність досконалої правової бази; зростання обсягів проблемної заборгованості, та як наслідок не повернення кредитів; нестабільна соціально-економічна і політична ситуація.

Аналіз будь-яких операцій повинен завершуватись оцінкою їх ефективності, тобто аналізом їх дохідності та рентабельності. Як зазначалося вище, дохід від кредитної діяльності банку традиційно має найбільшу питому вагу в загальній структурі доходів банку.

Запропонована методика аналізу кредитних операцій передбачає комплексний підхід до вивчення цього напрямку діяльності банку, дає змогу оцінити їх ефективність, намітити основні шляхи удосконалення управління активами банку та підвищити результативність банківського менеджменту.

Структурно-динамічний аналіз кредитних операцій виявив превалювання у складі кредитного портфеля банку кредитів юридичним особам вони склали більше 80% від загальної величини кредитних операцій [4].

Аналіз фінансової звітності банку вказав на поступове скорочення активів та пасивів банку протягом 2016-2018 рр. На це вплинуло зниження обсягів активних операцій, про що свідчить щорічне скорочення кредитного та депозитного портфеля банку. Зі зменшенням суми депозитних вкладів банку поступово втрачає свій кредитний потенціал, адже кредитні послуги здійснюються за рахунок залучених банком фінансових ресурсів. Крім того на скорочення активів вплинуло скорочення обсягів операцій з цінними паперами та інвестуванням. Основні засоби та нематеріальні активи також скоротилися шляхом ліквідування відділень у Луганській

та Донецькій областях. Негативною тенденцією, що простежується протягом 2016-2018 рр. є постійне скорочення чистого прибутку банку, що викликано щорічним скороченням процентних доходів та збільшенням резервних фондів банку.

Загалом діяльність банку можна оцінити як позитивну, відсутні періоди збиткової діяльності не має прострочених податкових платежів, проте негативна тенденція, що простежується у скороченні чистого прибутку свідчить про неефективну політику банку в цілому.

В ході аналізу кредитного портфелю було виявлено скорочення обсягу кредитного портфелю починаючи з 2017 року і продовжує у 2018 році на 1340470 тис. грн. та на 5475441 тис. грн., відповідно. Головними чинниками такої динаміки є збільшення ставки по кредитуванню та збільшення переліку вимог до позичальника. Крім того з 2016 року майже відсутні іпотечне кредитування, кредити на покупку рухомого майна.

За результати аналізу кредитного портфеля за категоріями заборгованості можна зробити наступні висновки: безнадійні, сумнівні та субстандартні кредити у 2018 році скоротилися, а кредити, що знаходяться під контролем та стандартні зросли, отже, кредитна політика банку стала більш ефективною. Проаналізувавши отримані дані, можна зробити висновок, що банк почав проводити виважену кредитну політику, що й пояснює скорочення кредитного портфеля банку та ріст кредитних операцій з низьким ступенем ризику. Такі висновки підтверджуються й тим, що у 2018 році зросли забезпечені кредити, а отже банк страхує себе від можливих втрат у майбутніх періодах більш ретельно ніж у 2016 та 2017 рр.

Дохідність кредитних вкладень у 2018 році зросла, проте залишилася нижчою ніж у 2016 році. Різне зниження дохідності у 2017 році продиктоване недосконалою процентною політикою банку та зменшенням обсягів кредитування. У 2018 році обсяги кредитування також знизилися, проте, нова політика відсоткових ставок підвищила їх дохідність. Рентабельність кредитних операцій дещо знизилася, проте це не мало значного впливу на фінансові результати діяльності банку у цілому. Зниження рентабельності продиктоване збільшенням витрат на залучення кредитних ресурсів. Загалом кредитний потенціал банку на кінець 2018 року становить 14704456 тис. грн., в тому числі за рахунок коштів банку: 60441 тис. грн.

За результатами аналізу руху кредитів можна зробити висновок, що протягом року погашається приблизно половина кредитів наданих банком. Враховуючи, що майже стільки ж кредитів надається, можна дійти висновку, що кредитна політика є обережною та ефективною, банк намагається уникнути всіх можливих ризиків, які можуть викликати збитки. Проте, уникаючи можливих втрат, банк зменшує обсяги кредитного портфеля, що, в свою чергу, скорочує чистий прибуток банку.

Оцінка кредитного ризику свідчить про ефективну діяльність банку у всіх аналізованих періодах. Шляхом коефіцієнтного аналізу було розраховано

ряд показників. Нормативи Н8, Н9, Н10 відповідають встановленим нормам, що свідчить про ефективну кредитну політику банку у всіх аналізованих періодах.

Проводячи аналіз кредитних операцій за видами економічної діяльності, можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу в структурі кредитного портфеля займають операції з кредитування фізичних осіб. Проте 2018 році дані показники дещо знизилися. Виходячи з того, що кредити надані фізичним особам займають майже половину кредитного портфеля, доцільно спрогнозувати, адже прогнозування є об'єктивною необхідністю для ефективної діяльності банківської установи та проаналізувати їх динаміку у майбутніх періодах, що необхідно для отримання банком даних, які б визначили напрямки кредитної політики банку у майбутньому.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати про неоднорідність та складність формування та використання банківських ресурсів. Це є передумовою для продовження досліджень на дану тему з огляду на те, що від чіткого розуміння суті ресурсів банків та особливості їх

формування залежить ефективність діяльності банку та темпи розвитку банківської системи в цілому.

Прогнозні значення свідчать про подальше зменшення обсягів кредитування фізичних осіб, така динаміка є негативною та може призвести до зменшення чистого прибутку банку, тому кредитна політика банку має бути направлена на підвищення обсягів кредитування, за рахунок: моніторингу цін на продукти кредитування; розробки конкурентоспроможних програм кредитування: гнучкі відсоткові ставки, вигідні умови погашення; спеціальних програм для постійних клієнтів; ведення нових програм кредитування та відновлення тих, що значно скоротилися як, наприклад, іпотечне кредитування.

Впровадження пропозицій та рекомендацій дозволить покращити роботу з кредитування установами банків. Це надасть можливість банкам організувати їх діяльність у відповідності з цілісною системою управління кредитними операціями та кредитними ризиками, впровадженням нових нетрадиційних кредитних пропозицій, загалом підвищенню ефективності функціонування банківської системи.

Література:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 7.12.2000 р. [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Законодавство України. – Верховна Рада України, 1994-2018. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/ed20131011/print (дата звернення 17.08.2019) – Назва з екрана.
2. Про Національний банк України: Закон України № 679-XIV від 20.05.1999 р. [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Законодавство України. – Верховна Рада України, 1994-2018. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14 (дата звернення 17.08.2019) – Назва з екрана.
3. Інформаційні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Офіційний веб-сайт Національного банку України. – Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/index (дата звернення 17.08.2019) – Назва з екрана.
4. Чиж Н.М. Управління власним капіталом банку: проблеми та перспективи / Чиж Н.М., Дзямучич М.І., Урбан О.А. // Економічний форум. – № 2. – 2016. – С. 310-315.
5. Вядрова І.М. Депозити як ресурсний потенціал банку / І.М. Вядрова, Ю.В. Романова [Електронний ресурс] // Національна бібліотека України ім. Вернадського. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.

УДК 336.713

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES IN THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE

Шелест О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Shelest O.L.

Candidate of Economics, Associate Professor
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics

Олійник К.Р.

магістрант
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Oliynyk K.R.

Master's Degree Student
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics

У статті розглянуті питання пенсійного забезпечення як найважливішої складової соціального захисту населення України, механізм формування фінансових ресурсів у системі пенсійного забезпечення, встановлено проблеми наповнення Пенсійного фонду, визначено напрями здійснення державної політики щодо удосконалення механізму формування доходів Пенсійного фонду. Було проведено дослідження зарубіжного досвіду організації і реформування систем пенсійного забезпечення, аналіз фінансового стану і виявлення основних проблем діяльності Головного управління Пенсійного фонду України в Харківській області як основної складової системи державного пенсійного забезпечення.

Ключові слова: доходи, видатки, пенсійна реформа, пенсійне забезпечення, бюджет, соціальне забезпечення.

В статье рассмотрены вопросы пенсионного обеспечения как наиболее важной составляющей социальной защиты населения Украины, механизм формирования финансовых ресурсов в системе пенсионного обеспечения, установлено проблемы наполнения Пенсионного фонда, определено направления проведения государственной политики по усовершенствованию механизма формирования доходов Пенсионного фонда. Был проведен анализ зарубежного опыта организации и реформирования систем пенсионного обеспечения, анализ финансового состояния и выявления основных проблем деятельности Главного управления Пенсионного фонда Украины в Харьковской области как основной составляющей системы государственного пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: доходы, расходы, пенсионная реформа, пенсионное обеспечение, бюджет, социальное обеспечение.

The article deals with the issues of pension provision as the most important component of social protection of the population of Ukraine, the mechanism of formation of financial resources in the pension system, the problems of filling the Pension Fund, the directions of implementation of the state policy to improve the mechanism of formation of income of the Pension Fund. The foreign experience of organizing and reforming the pension systems was analyzed, the financial situation was analyzed and the main problems of the activity of the Main Department of the Pension Fund of Ukraine in Kharkiv region as the main component of the state pension system were identified.

Keywords: ncome, expenditures, pension reform, pension, budget, social security.

Постановка проблеми. Низький рівень пенсій переважної більшості непрацездатних, недотримання принципів соціальної справедливості, соціального страхування, підвищення пенсійного віку, постійний дефіцит коштів Пенсійного фонду свідчить про неефективність системи пенсійного забезпечення України. У зв'язку з цим актуальним завданням науки і практики державного управління постає

необхідність вивчення проблем та визначення напрямів подальшого вдосконалення фінансового механізму системи пенсійного забезпечення в Україні

Мета даного дослідження є проведення аналізу джерел формування фінансових ресурсів пенсійного забезпечення, визначення проблеми реформування пенсійної системи та напрямів вдосконалення механізму формування фінансових ресурсів Пенсійного

фонду, вивчення зарубіжного досвіду організації і реформування систем пенсійного забезпечення, проведення аналізу фінансового стану і виявлення основних проблем діяльності Головного управління Пенсійного фонду України в Харківській області, як основної складової системи державного пенсійного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вітчизняних фахівців значний внесок у дослідження окреслених вище проблем зробили Б. Надточій, Е.М. Лібанова, В.М. Опарін, В.М. Федосов, В.Д. Яценко. Пенсійному забезпеченню присвятили свої праці такі закордонні спеціалісти, як А. Карімуллін, С. Клейн, В. Логінова, О. Михаленко, Г. Патлер, О. Руф-Фідлер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значне число наукових праць, досліджень і публікацій, недостатньо широко освітлені питання, пов'язані з реформуванням діючої системи пенсійного забезпечення населення з урахуванням сучасних світових тенденцій, подальшого ефективного впровадження накопичувального рівня пенсійного забезпечення.

Викладення основного матеріалу. Фінансова спроможність пенсійної системи є запорукою матеріального добробуту пенсіонерів. Оскільки однією із складових соціального захисту є пенсійне забезпечення, з теоретико-методологічної точки зору становить інтерес аналіз сутності пенсійної системи, пенсійного забезпечення, пенсійного страхування.

Основною категорією пенсійної системи є пенсії. В довідниковій літературі «пенсія» (лат. *pensio* – платні внесок, *pendo* – плачу) визначається як гарантована щомісячна грошова виплата, що надається громадянам після досягнення певного віку, у разі інвалідності, втрати годувальника, а також за вислугу років в окремих сферах трудової діяльності [1]; грошове забезпечення, що видається громадянам щомісячно, у встановлених законом випадках (у разі старості, інвалідності та ін.), а також гроші, одержувані в рахунок такого забезпечення [2].

Пенсійна система реалізується через пенсійне забезпечення, яке пов'язане з інтересами і проблемами різних суб'єктів пенсійної системи – юридичними і фізичними особами в частині сплати внесків і отримання пенсій. Вважаємо, що пенсійне забезпечення можна трактувати як систему взаємовідносин за допомогою якої здійснюється матеріальне забезпечення населення за ознаками пенсійного віку, втрати годувальника, інвалідності, без врахування матеріального стану одержувача.

Для того, щоб надати характеристику пенсійному забезпеченню (ПЗ) як елементу системи соціального захисту, визначити притаманні йому особливості, слід розглядати пенсійне забезпечення, по – перше, як правову категорію, по-друге, як систему. Аналіз пенсійного забезпечення як правової категорії дозволить розкрити його сутність та визначити специфіку. У цьому контексті слід розглядати пенсійне забезпечення як інститут, соціальна та правова генеалогія якого пов'язана із поняттями «соціального захисту» та

співвідноситься із такими суміжними категоріями як «соціальне забезпечення», «соціальне страхування», «пенсійне страхування». Відповідно до ст. 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист. Соціальний захист як явище притаманний майже кожному суспільству. Але саме поняття вважається досить новим в українській термінології.

Важливими завданнями пенсійного забезпечення є скорочення бідності і вирівнювання доходів населення, нейтралізація економічних, політичних і демографічних ризиків, з якими стикається будь-яка пенсійна система.

Таким чином, система пенсійного забезпечення – складна сукупність правових, економічних і соціальних відносин багатьох суб'єктів, що включає принципи організації та діяльності; суб'єкти; види, форми та механізм правового регулювання пенсійного забезпечення. Українська система пенсійного забезпечення лише останнім часом набула свого самостійного і незалежного оформлення. Поступове виділення системи пенсійного забезпечення із єдиної системи соціального забезпечення обумовлене зміною соціально-економічних орієнтирів усього забезпечувального процесу та його концептуальних засад, ускладненням норм і правил пенсійного забезпечення. Отже, пенсійне забезпечення слід розглядати як правову категорію та як певну систему.

Фінансова спроможність пенсійної системи є запорукою матеріального добробуту пенсіонерів. В Україні, де пенсіонери становлять майже 30% населення, пенсії є другим за важливістю джерелом доходів домогосподарств [3]. Пенсійні виплати виконують важливі соціальні функції: підтримання життєвого рівня не тільки пенсіонерів, а й інших членів їх сімей, у деяких домогосподарствах пенсії взагалі є єдиним джерелом доходу. Особливо це характерно для сільської місцевості, де спостерігається високий рівень безробіття.

Солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування – база чинного пенсійного забезпечення в Україні, яка склалась у попередньому періоді і яку передбачалось (як звичну для громадян) зберегти в майбутньому на невизначений термін до вичерпання нею потенційних спроможностей. В основі солідарної системи пенсійного забезпечення функціонує давно відомий принцип солідарної відповідальності, який уперше було введено в пенсійну систему німецьким канцлером О. Бісмарком. Цей принцип полягає в тому, що поточні виплати пенсій пенсіонерам (громадянам, що втратили працездатність за похилим віком) здійснюються із коштів поточних страхових внесків працюючих громадян [4]. Дійсно, в основі пенсійної системи України лежить солідарна система, а точніше радянська система пенсійного забезпечення, що була запроваджена ще в 30-ті рр. минулого століття. Ураховуючи сучасні фактори соціально-економічного розвитку країни, можна констатувати, що система віджила себе, і ризик невиклати пенсій є досить високим. Суть і призначення накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування полягає в тому, що частина обов'язкових

відрахувань (до 7% від заробітної плати працівників) буде направлятися на персональні рахунки громадян. Передбачається інвестування цих коштів у вітчизняну економіку, а інвестиційний дохід збільшуватиме розмір майбутніх пенсійних виплат. У накопичувальній системі внески спочатку акумулюються у фінансових структурах, потім інвестуються в галузі економіки, і тільки після цього накопичені кошти разом з отриманим доходом від їхнього інвестування спрямовуються на виплату пенсій. Таким чином, у накопичувальній системі кожен пенсіонер отримує тільки ті кошти, які він сам, його рідні чи роботодавець заощадили на його користь. У таких промислово розвинутих країнах, як Великобританія, США, Швейцарія, Австралія, пенсійні кошти становлять близько 80% від ВВП і є джерелом для формування персональних накопичень, що забезпечують надходження капіталу в промисловість і доходи пенсіонерів [5]. Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р., загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення полягає в тому, що частина обов'язкових внесків до Пенсійного фонду України буде направлена в державний Накопичувальний пенсійний фонд України, внески матимуть персоналізований характер і обліковуватимуться на індивідуальних пенсійних рахунках. Кошти Накопичувального фонду інвестуватимуться в економіку України з метою захисту їх від інфляції, одержання інвестиційного доходу, забезпечення потреб держави у джерелах фінансування довгострокових інвестиційних проектах. Усе це повинно сприяти загальному економічному покращенню країни. Виплати з Накопичувального пенсійного фонду України будуть здійснюватися додатково до солідарної пенсії довічно або одноразово [6].

Демографічні тенденції, зокрема звужене відтворення населення, зумовлюють подальше постаріння населення та зростання навантаження на населення працездатного віку. У цих умовах виникає необхідність активного пошуку резервів збільшення доходів Пенсійного фонду, передусім – за рахунок зростання надходжень страхових внесків. Це можна зробити шляхом: підвищення розміру пенсійного збору; збільшення кількості застрахованих осіб – платників пенсійних внесків; розширення бази для їх нарахування (тобто заробітної плати та інших доходів, з яких сплачується пенсійний збір). Практика побудови пенсійних систем у країнах із ринковою економікою свідчить про те, що формування їх фінансових ресурсів здійснюється не тільки роботодавцями та державою, а й значною мірою за рахунок доходів самих працівників.

В Україні, як і в багатьох країнах, пенсійна система ґрунтується на принципі солідарності поколінь, коли пенсії нинішнім пенсіонерам формуються за рахунок відрахувань із заробітної плати працюючих громадян. У 2009 році урядом нашої держави було зроблено крок до переходу від солідарної пенсійної системи до солідарно-накопичувальної.

Пенсійне забезпечення, що використовує механізми інституту соціального страхування, дозволяє

зберігати та підтримувати основні характеристики ефективної заробітної плати, такі як справедливість щодо цін зовнішнього і внутрішнього ринків праці, цін ринку споживчих товарів і послуг, а також щодо індивідуальних заслуг перед суспільством, що раніше відображалося через розмір заробітної плати, переносячи і поширюючи їх на систему пенсійного забезпечення. Пенсійна система, організована на принципах соціального страхування, демонструє сутність пенсії як частини заробітної плати, «зарезервованої» для майбутнього споживання і забезпечення.

Сьогодні в Україні функціонує два рівні пенсійного забезпечення: державна солідарна пенсійна система та недержавне пенсійне забезпечення, які мають різні джерела надходжень, механізми формування і використання фінансових ресурсів, управління коштами, відповідно, мають різні проблеми у фінансовому забезпеченні. Пенсійний фонд України (ПФУ) відіграє основну роль у пенсійному забезпеченні громадян, виступаючи страховиком, тобто учасником пенсійного страхування, і водночас він є органом, який здійснює керівництво та управління солідарною системою. Отже, Пенсійний фонд – це установа, що виконує зобов'язання держави щодо пенсійного забезпечення її громадян. Бюджет Пенсійного фонду – це план утворення й використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків та інших джерел, визначених Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [ст. 71]. Основним джерелом наповнення бюджету Пенсійного фонду є внески, нараховані на фонд заробітної плати, що сплачуються роботодавцями від імені їх працівників, і внески самозайнятих осіб. Вони складають лівову частку і є власними доходами Пенсійного фонду.

Таким чином, проблема сплати пенсійних внесків фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності – виходить далеко за межі їх особистих інтересів і набуває загальносуспільного значення. Зрозуміло, що це дуже дискусійна тема і болісно сприймається окремими верствами населення. Але не треба об'єднувати пільгові податки з гарантіями соціального захисту, оскільки податкові пільги це те, що держава дає суб'єкту господарювання, а соціальний стандарт це те, що повинна отримати людина незалежно від того, де вона працює, ким вона працює і на яких засадах. Відповідальність людини за своє майбутнє в частині соціальних гарантій повинна все-таки йти в напрямі її участі в соціальному страхуванні

Поступове вирішення актуальної проблеми детінізації економіки шляхом удосконалення законодавства і фінансового контролю, створення нових робочих місць в офіційному секторі економіки з легальними доходами та істотне підвищення цих доходів, впровадження економічних стимулів для легалізації реальної величини заробітної плати (доходу) платників податків і страхових внесків значно розширюватиме базу їх нарахування та збільшить надходження до Пенсійного фонду і сприятиме розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Висновки. Заходи, спрямовані на збільшення бази для нарахування пенсійних внесків, мають передбачати не лише динамічне зростання заробітної плати, а й більш широке охоплення всіх видів доходу від зайнятості (у тому числі від підприємницької діяльності) та мотивацію населення до детінізації усіх доходів. Реформа пенсійної системи вимагає усвідомлення суспільством та політиками того факту, що пенсійна система не є альтернативою системі соціального захисту, а виконує самостійну функцію. Основними цілями пенсійної системи є забезпечення осіб похилого віку адекватним, реальним, сталим та надійним доходом у старості. Адекватний досвід стосується абсолютного та відносного рівнів, тобто зменшення масштабів бідності та належне заміщення пенсією заробітної плати; реальний – фінансових можливос-

тей платників податків і суспільства; сталий означає фінансову послідовність пенсійної програми сьогодні та в майбутньому; надійний – спроможність протистояти викликам, спричиненим економічними, демографічними, соціальними та політичними ризиками.

Можна резюмувати, що в цілому реформа всієї системи пенсійного забезпечення в країні знаходиться у критичному становищі – суспільство її потребує, однак очікує «універсальних», соціально справедливих рішень від уряду, таких як підвищення рівня пенсійних виплат, удосконалення механізму їх нарахування згідно зі справедливим визначенням страхового стажу, рівня заробітної плати, зниження віку виходу на пенсію. Як відзначається експертами Інституту, «із боку суспільства не сформоване замовлення на структурну реформу пенсійної системи.

Література:

1. Лук'яновець А. Пенсійне забезпечення в Україні [Електронний ресурс] // А. Лук'яновець // Науковий блог НаУ «Острозька Академія». – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2014/pensijne-zabezpechennya-v-ukrajini>.
2. Історичні аспекти розвитку пенсійної системи, передумови та мета створення Пенсійного фонду. [Електронний ресурс] // Матеріали Пенсійного фонду України. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65997.doc.htm.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України “Демографічна та соціальна статистика” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Петрушка О.В. Накопичувальна система державного пенсійного страхування: переваги та ризики запровадження в Україні / О.В. Петрушка // Світ фінансів. – 2015. – № 1. – С. 119-127.
5. Про схвалення Стратегії модернізації та розвитку Пенсійного фонду України на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 14,09,2016 № 672 р // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/672-2016-%D1%80>.
6. Сідельникова Л.П. Асиметрії формування ресурсів Пенсійного фонду України / Л.П. Сідельникова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. Вип.18. – Ч.2. – С. 162-165.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКУ

FORMATION OF THE BANK DEVELOPMENT STRATEGY

Шелест О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Shelest O.L.

Candidate of Economics, Associate Professor
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics

Жогло О.М.

магістрант
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Zhohlo O.M.

Master's Degree Student
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics

У статті розглянуті питання формування технології стратегічного управління банком, урахуваючи його функціональні особливості. Розглянуто особливості банківського менеджменту за умов стратегічного планування. Обґрунтовано необхідність формування технологій управління банком новими запитами клієнтів, конкуренцією у сфері банківської діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційні технології, стратегія банків, банківська діяльність.

В статье рассмотрены вопросы формирования технологии стратегического управления банком, учитывая его функциональные особенности. Рассмотрены особенности банковского менеджмента в условиях стратегического планирования. Обоснована необходимость формирования технологий управления банком новыми запросами клиентов, конкуренции в сфере банковской деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационные технологии, стратегия банков, банковская деятельность.

The article deals with the issues of forming the strategic management technology of a bank, taking into account its functional features. Features of banking management in terms of strategic planning are considered. The necessity of formation of bank management technologies by new customer requests and competition in the sphere of banking is substantiated.

Keywords: innovations, innovative technologies, strategy of banks, banking activity.

Постановка проблеми. Подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з реформуванням існуючої сьогодні в Україні системи управління банків з державною участю, уточненням їх нормативно-правового статусу та організаційної структури, переглядом функцій, стратегії діяльності та умов здійснення операцій тощо. У зв'язку з цим актуальним завданням науки і практики державного управління постає необхідність вивчення проблем та визначення напрямів подальшого вдосконалення механізмів формування стратегії розвитку банків в Україні

Метою даного дослідження є теоретико – методичні положення і практичні рекомендації щодо формування стратегії розвитку державних банків України, а також обґрунтування необхідності формування технологій стратегічного управління банком, урахуваючи функціональні особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням управління банківськими установами в умовах невизначеності або нестійкості зовнішнього

середовища займалися такі вітчизняні науковці, як В. Коваленко, Л. Примостка, Г. Карчева. Також завжди було актуальним дослідження умов ефективного управління банком з використанням сучасних підходів та технологій за мінімальних залученнях ресурсів та витрат. Зокрема, Н. Внукова, С. Колодізева, І. Борисенко досліджували організацію діяльності банків за логістичним підходом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значне число наукових праць, досліджень і публікацій, недостатньо широко освітлені питання, пов'язані з дослідженнями у сфері інноваційних стратегій банку. Існує низка питань, які необхідно деталізувати. Перш за все, банку потрібно звернути увагу на попереднє розроблення стратегії банку. Це основа його діяльності, яка визначає пріоритетні цілі, завдання і шляхи їхнього досягнення. Розробити методик у й сформувані основні стратегії. Недостатній рівень їх вивчення зумовив актуальність цього дослідження.

Викладення основного матеріалу. Більшість економічних досліджень початку ХХІ сторіччя визначили проблеми функціонування державних банків (ДБ) як з комерційної точки зору, так і в контексті можливої незбалансованості розміщення державних фінансових ресурсів, зростання рівня політизованості банківського сектора, зменшення якості фінансового посередництва тощо. В той же час внаслідок світової фінансової кризи 2008-2009 рр. багато країн світу (в тому числі й Україна) були змушені націоналізувати проблемні приватні банки, що збільшило частку державної власності у банківських системах. Викладені обставини надали новий імпульс пошуків наукових дискусій щодо функцій банків з державною участю в економіці, механізмів їх функціонування та місця у фінансовій системі. Дослідження, що проводилися останніми роками, особливо фахівцями МВФ та Світового банку, а також досвід посткризової стабілізації в окремих країнах світу докорінно змінили уявлення про роль державного капіталу в банківській системі, підтвердили можливості його позитивного впливу на розвиток фінансового сектора, фінансову стійкість банківських систем, вирівнювання рівнів економічного розвитку різних секторів економіки, стимулювання економічного зростання тощо.

Обговорюючи проблеми діяльності банків із державною участю, доцільно визначитися, про які конкретно банки йде мова. Виділення банків з державною участю з-поміж інших кредитних організацій є важливим з метою встановлення спеціального правового регулювання їхньої діяльності загалом.

Світовий досвід свідчить про досить широку участь держави в банківському секторі економіки. У різні моменти історичного розвитку ступінь цієї участі був різним. Причиною тому служила як загальна макроекономічна ситуація в країні, так і ступінь прихильності до ринкових механізмів функціонування, політичні установки й програми, прийняті в конкретний момент [2].

Необхідно особливо підкреслити, що у світовій практиці майже не зустрічається випадків, коли участь держави в капіталі банків реалізується через центральний банк країни. За визначенням, кредитор останньої інстанції й орган банківського нагляду не можуть бути акціонерами комерційних банків. Таке можливо тільки в рамках перехідного періоду, причому як залишкове явище й без якихось додаткових переваг.

Державна власність у банківському секторі економіки породжує цілий ряд проблем. В основному суть цих труднощів лежить у площині менеджменту. Так, під час прийняття рішень виникають, по суті, нерозв'язні питання: (а) як повинна поводитися держава – як звичайний власник або як орган грошово-кредитного регулювання, (б) як великий позичальник або кредитор, (в) як податковий орган або як благодійний фонд? Цей конфлікт інтересів заважає банку з державною участю вчасно реагувати на швидкі мінливі ринкові умови.

Банки з державною участю характеризуються, як правило, недостатньою ефективністю менеджменту. Знаючи, що держава покриє їхні збитки, вони або проводять високо ризиковану політику, або діють винятково «за вказівкою», не керуючись економічною доцільністю. При цьому в якийсь момент часу із причин небажання або фінансової неможливості держава перестає направляти засоби в ці банки, і вони починають зазнавати серйозних фінансових труднощів [3].

Існує необхідність у тому, щоб держава як власник банку була прозорою і підзвітною під час прийняття рішень, грала за чітко встановленими правилами, а також розробила таку систему контролю за такими банками, при якій виключалася б можливість зловживання й одночасно існували б економічні стимули підвищення ефективності роботи.

В контексті розгляду діяльності вітчизняних державних банків доцільним є, на нашу думку, розгляд державних фінансово-кредитних установ та напрямки їх діяльності. Єдиним нормативно-правовим актом, в якому зазначається про можливість існування в українській фінансовій системі державних банків, є Закон України «Про банки та банківську діяльність», за яким державний банк визначається таким за умови, якщо його статутний капітал стовідсотково належить державі. Крім цього, Закон передбачає організацію та ліквідацію такої установи. Разом з цим, цей Закон не регламентує напрямки діяльності банку, що належить державі, в результаті чого державний банк відрізняється від приватного лише характером власності на його статутний капітал [1].

Розглянемо підходи до визначення поняття «державного банку» (таблиця 1).

Таким чином, проаналізувавши основні підходи до визначення поняття «державний банк», можна зробити висновок про те, що банками з державною

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «державного банку»

Автор	Визначення
Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Державний банк (state-owned bank) – банк, 100% статутного капіталу якого належить державі.
Оніщенко В.В.	Державний банк – банк, метою діяльності якого є не отримання прибутку, а виконання функцій фінансових агентів уряду при реалізації програм соціально-економічного розвитку, в якому 100 % статутного капіталу належить органам державної влади, який в управлінні підпорядкований цим органам, рівень контролю держави над яким визначається відповідними нормативними актами.
Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Гордей О.Д.	Державний банк - банк, що знаходиться в державній власності та управління яким здійснюють державні органи.

участю потрібно розуміти банки, у статутних капіталах яких присутній державний капітал, а серед акціонерів – держава.

На теперішній час державними банками є ПАТ «Державний ощадний банк України» (Ощадбанк), ПАТ «Приватбанк» і ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» (Укрексімбанк), решту можна класифікувати як банки з державною участю в капіталі.

Станом на 1 січня 2018 р. частка державних банків і банків із державною участю в капіталі у статутному капіталі всіх банків становила 31,9%, а у власному – 16,8%. На ці банки припадало 29,8% активів та 31,4% зобов'язань банківської системи, що в кілька разів перевищує відповідні показники 2007 р.

На думку ряду Л.О. Примостки та ін., такий ступінь участі держави в банківському секторі є надто високим, що не характерно для країн із розвинутими ринками [4]. Наслідками збільшення ролі держави в банківській системі можуть бути деформація ринкових засад фінансового посередництва та послаблення банківської конкуренції. Запропоновані урядом заходи передбачають приватизацію державних банків, а також перегляд їхніх функцій, систем корпоративного менеджменту й управління ризиками, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування банківської системи та її конкурентоспроможності. Реалізації цих заходів також слугуватиме створення Державного банку реконструкції та розвитку й Експортно-кредитної агенції, покликаних забезпечити активніший вплив уряду на стимулювання економічного піднесення країни.

Стратегія кожного банку передбачає вибір оптимальної моделі бізнесу для досягнення окреслених цілей із використанням конкурентних переваг організації. Для державних банків такі моделі слід визначати на підставі затвердженої стратегії відповідної установи, пропозиції продуктів і послуг та сегментації активів, зобов'язань, доходів і прибутків за даними звітності.

На підставі аналізу нами встановлено подібність моделей бізнесу державних банків універсального типу з акцентом на корпоративних клієнтах, що призводить до часткової втрати унікальності в плані конкурентних переваг на ринку. Наявність конкуренції між державними банками в тих самих сегментах бізнесу і навіть у однорідних програмах може розглядатись як наслідок недалекогоглядної політики держави в ролі власника. Модель бізнесу державного банку має відображати вищий рівень спеціалізації на реалізації національних програм.

Через напружену економічну ситуацію та підвищення конкуренції в банківському секторі комерційні банки змушені використовувати всі сучасні методи для якісного управління і збільшення прибутковості своєї діяльності. Здійснення ефективної процентної політики є важливою складовою частиною загальної стратегії кредитної установи, а також одним з найактуальніших у теперішній час, оскільки процентні доходи є головним джерелом прибутку банку. Банки повинні широко застосовувати всі свої навички, зна-

ння та інтуїцію, щоб розробити найоптимальнішу процентну політику. Процентна політика (як депозитна, кредитна, валютна та ін.) є однією з найважливіших складових банківської політики. Вивчення динаміки руху процентних ставок показує, що процентна політика виступає одним з визначників і в той же час непростих механізмів в регулюванні ощадної та інвестиційної політики банку.

Процентна політика конкретного комерційного банку служить для забезпечення максимальної в існуючих умовах рентабельності банку, тобто вона повинна бути направлена на максимізацію операційних доходів та мінімізацію операційних витрат. Однак, очевидно, що банк зобов'язаний піклуватись про досягнення рентабельності не тільки в короткостроковому, але і в довгостроковому аспекті.

Як правило, розробляючи свою процентну політику, банк зумовлює загальні підходи в ціноутворенні на послуги, які він надає, а також розраховує процентні ставки по кредитах і депозитах на певний період часу. Втілення процентної політики на практиці дає змогу отримати орієнтири в ціноутворенні на деякий період, узгодити інші напрями банківського менеджменту в частині управління доходами і витратами, що в кінцевому підсумку забезпечує ефективну діяльність кредитної установи в цілому [5].

Аналіз динаміки обсягу нових кредитів та депозитів надає можливість виявити основні проблеми та недоліки процентної політики банків на сучасному етапі функціонування банківської системи України. У результаті банкрутства низки крупних фінансових установ у вкладників виникла необхідність пошуку альтернативних способів збереження своїх коштів. Після значного відпливу заощаджень населення з депозитних рахунків банкам довелося використовувати всі можливі способи, щоб повернути довіру клієнтів, і перше, що вони зробили, – почали збільшувати відсоткову ставку за депозитами.

Результати проведеного аналізу свідчать про неефективне управління процентною політикою банку в умовах кризових явищ та недовіру клієнтів до банківської системи в цілому.

Висновки. У результаті проведення теоретичного дослідження з'ясовано, що на сучасному етапі розвитку банківської системи України державні банки в банківській системі займають надзвичайно важливе місце. Їх особливістю є виконання функцій, які не властиві комерційному сектору, або функцій, які є комерційно не вигідними для інших фінансових установ, проте мають велике значення для розвитку національної економіки. Було проаналізовано рівень визначення поняття «державний банк» провідними вченими та виділені основні функції державних банків.

Активність держави в банківському бізнесі пояснюється трьома групами факторів, які, будучи відносно самостійними, перебувають, проте, в тісному взаємозв'язку. Перша група факторів пов'язана з недостатнім розвитком фінансового посередництва, що не дозволяє забезпечити розподіл ресурсів на ринковій основі. Недокапіталізованість банків, нерозвиненість фінансових ринків стримують необхідну для

підтримки економічного зростання трансформацію заощаджень в інвестиції. У цих умовах держава змушена підсилювати свою присутність у банківській системі й брати на себе кредитування проектів, галузей і сфер, які внаслідок різних причин (високі ризики, тривалий строк окупності, недостатність капіталу й ін.) непривабливі для приватного бізнесу. Друга група факторів іде своїми коріннями у сферу ідеологічних установок. При певному типі економічної політики державне втручання, у тому числі й у банківську сферу, розглядається як необхідна умова досягнення суспільних цілей. У цьому разі держава

усвідомлено бере на себе функції господарювання суб'єкта. Виконання таких функцій припускає розширення державної участі в капіталі великих банків, для яких, як правило, створюється режим найбільшого сприяння. Як наслідок, починає або домінувати несумлінна конкуренція, або встановлюється монополія держбанків. В основі третьої групи факторів лежать надзвичайні обставини, коли держава вдається до часткової або навіть повної націоналізації банківської системи. Таке трапляється в періоди гострих фінансових криз і різкого падіння кількості клієнтів і вкладників у кредитних організацій.

Література:

1. Любич О.О. Державні банки в Україні: стратегія розвитку // О.О. Любич // Фінанси України. – 2015. – № 11. – С. 113-127.
2. Ковриженко Л.О. Державні банки: міжнародний досвід та перспективи для України / Л.О. Ковриженко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 2. – С. 126-128.
3. Любич О.О. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні / О.О. Любич, Г.П. Бортніков // Фінанси України. – 2016. – № 10. – С. 28-38.
4. Примостка Л.О. Державний капітал у банківській системі України / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – № 2(24). – С. 107-119.
5. Осадчий Є.С. Механізм капіталізації кредитних установ в Україні / Є.С. Осадчий // Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання, засноване Миколаївським національним університетом імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 9. – С. 669-674.

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ
КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**MANAGEMENT FEATURES
OF THE CAPITAL STRUCTURE OF THE COMPANY**

Шелест О.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Shelest O.L.

*Candidate of Economics, Associate Professor
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics*

Курганський О.В.

*магістрант
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kurganskii O.V.

*Master's Degree Student
Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv
National University of Trade and Economics*

У статті розглянуто теоретичні основи структури капіталу, управління ним та оптимізацію структури капіталу. Визначена структура капіталу та основні його складники, сформульовано основні завдання ефективного управління капіталом підприємства. Також розглянуто формування оптимальної структури капіталу підприємства, визначені основні фактори, що впливають на співвідношення власного та позикового капіталу державного підприємства.

Ключові слова: структура капіталу, оптимізація, рентабельність, власний капітал, управління капіталом, фінансовий стан, власний капітал, позиковий капітал.

В статье рассмотрены теоретические основы структуры капитала, управление ним и оптимизации структуры капитала. Определена структура капитала и основные его составляющие, сформулированы основные задачи эффективного управления капиталом предприятия. Также рассмотрено формирование оптимальной структуры капитала предприятия, определены основные факторы, которые влияют на соотношение собственного и заемного капитала государственного предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, оптимизация, рентабельность, собственный капитал, управление капиталом, финансовое состояние, собственный капитал, заемный капитал.

The article deals with the theoretical foundations of capital structure, its management and optimization of capital structure. The structure of capital and its main components are defined, the main tasks of effective capital management of the enterprise are formulated. The formation of the optimal capital structure of the enterprise is also considered, the main factors influencing the ratio between the equity and debt capital of the state enterprise are determined.

Keywords: capital structure, optimization, profitability, equity, capital management, financial status, equity capital, loan capital.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в Україні принципово змінили умови функціонування підприємств, у тому числі умови формування і використання їхніх фінансових ресурсів. Нині механізми фінансування діяльності підприємств істотно змінилися. Як наслідок, виникло багато питань як теоретичного, так і практичного характеру, які пов'язані з управлінням капіталу підприємств як певної сукупності його фінансових ресурсів.

Необхідною умовою безперервності відтворювального процесу та ефективного функціонування підприємств є встановлення оптимального співвідношення

між власним та позиковим капіталом, формування інструментарію визначення такого співвідношення,

У зв'язку з цим з'являється низка питань щодо управління структурою капіталу підприємства, яка є своєрідним відображенням усіх тих економічних перетворень, що відбуваються у вітчизняній економіці. Ефективна політика управління структурою капіталу підприємства суттєво підвищує рівень його фінансової стійкості, відповідно виникає необхідність формування найбільш оптимального механізму управління структурою капіталу для його ефективного використання.

Мета даного дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні необхідності керування структурою капіталу підприємства та розробці методичних рекомендацій, спрямованих на оптимізацію співвідношення власних і позикових фінансових коштів, що використовуються товариством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних фахівців значний внесок у дослідження окреслених вище проблем зробили Нельсон Ж.С., Нікбахт Е., Панченко В., Фукс А., Хікс Дж. та ін. Дослідження переважної більшості вітчизняних авторів стосуються вивчення процесу формування та ефективності використання основних засобів. Цим питанням присвячені праці Бачевського Б., Бланка І., Будаї С., Влезько В., Волкова Ф., Воротилова В., Герасимчука М., Гуляєвої Н., Золотарьова А., Зятковського І., Орлова П., Панченко В., Рімера М., Хохлова М., Чумаченко М., Швеця І. та ін.

У той же час сучасна ситуація у нашій країні вимагає детального вивчення питання оптимальної структури капіталу, що є у розпорядженні підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значне число наукових праць, досліджень і публікацій, недостатньо широко освітлені питання, пов'язані з формуванням оптимальної структури капіталу підприємства.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні досить актуальним є питання переорієнтації підприємств на ринкові форми їх фінансування, однією з яких є мобілізація ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою. Спокусливим для фінансистів є те, що для залучення коштів на основі збільшення статутного капіталу не потрібні ні застава майна, ні гарантії третіх осіб; ресурси, вкладені у власний капітал підприємства, залишаються в його розпорядженні протягом довгострокового періоду.

Фінансові ресурси, призначені для розвитку виробничо-торгового процесу – купівлі сировини, товарів і інших предметів праці, знарядь праці, робочої сили, інших елементів виробництва, являють собою капітал в його грошовій формі. Таким чином, капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, які пущені в обіг і приносять прибутки від цього обігу. Структура капіталу, що використовується підприємством, визначає не тільки його фінансову діяльність, а і багато аспектів операційної та інвестиційної діяльності. Вона активно впливає на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу, тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства, визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності й остаточно формує співвідношення у ступенях прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства [1].

Структурно капітал складається з грошових фондів. У структуру капіталу входять грошові кошти, вкладені в основні засоби, нематеріальні активи, оборотні засоби. За формою вкладення розрізняють підприємницький і кредитний капітал.

Підприємницький капітал – це капітал, вкладений в різні підприємства шляхом прямих або портфельних інвестицій. Таке вкладення капіталу здійснюється з метою отримання прибутку і прав на управління підприємством.

Кредитний капітал – це грошовий капітал, наданий в кредит на умовах поворотності і платності. На відміну від підприємницького кредитний капітал не вкладається в підприємство, а передається іншому підприємцеві (інвестору) у тимчасове користування з метою отримання відсотка. Кредитний капітал виступає як товар, і його ціною є відсоток.

Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогами самофінансування підприємств. Статутний капітал – основа самостійності і незалежності підприємства. Однак потрібно враховувати, що фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідно для нього. Варто мати на увазі, що якщо ціни на фінансові ресурси невисокі, а підприємство може забезпечити більш високий рівень віддачі на вкладений капітал, чим платить за кредитні ресурси, то, залучаючи позикові засоби, воно може підвищити рентабельність власного капіталу. У той же час, якщо засоби підприємства в основному створені за рахунок короткострокових зобов'язань, то його фінансове положення буде хитливим, тому що з капіталами короткострокового використання необхідна постійна оперативна робота, спрямована на контроль за своєчасним їхнім поверненням і на залучення в оборот на нетривалий час інших капіталів.

У процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства капітал використовують як інвестиційний та виробничий ресурс, використання якого має приносити максимальний ефект при мінімальних витратах та ризиках. Крім того капітал можна розглядати і як носій аналітичної інформації, яку також можна використовувати з метою управління підприємством на основі кругообігу капіталу.

У відповідності до загальноприйнятих визначень процес формування

капіталу підприємства вимагає дотримання наступних принципів:

- врахування перспектив розвитку підприємства;
- забезпечення відповідності між обсягом залученого капіталу та обсягами активів підприємства;
- забезпечення оптимальної структури капіталу;
- мінімізації витрат при формуванні капіталу з різних джерел;

– забезпечення високоефективного використання капіталу в процесі функціонування підприємства [2].

Від того, наскільки оптимальне співвідношення власного і позикового капіталів, багато в чому залежить фінансове положення підприємства. Вироблення правильної фінансової стратегії є однією з основних умов ефективною діяльності підприємства. При аналізі джерел формування майна підприємства повинні бути розглянуті абсолютні і відносні зміни у власних і позикових засобах підприємства. При цьому в першу чергу необхідно визначити, які засоби, власні чи позикові, є основним джерелом

формування активів підприємства та який напрямок зміни частки власного капіталу у структурі пасивів балансу за аналізований період [3].

Проведений у дослідженні аналіз структури капіталу державного підприємства виявив ряд недоліків, що є у фінансовій діяльності. До них слід віднести зниження рівня доходності і нерівність структури капіталу, оскільки практично не використовується позиковий капітал. Тобто, резерви підвищення ефективності роботи слід шукати в обґрунтованому формуванні структури капіталу.

Пропорційне відношення власних та позикових коштів повинно бути таким, щоб оптимізувати співвідношення рівня економічної рентабельності активів і рівня ризиків відповідно до обраного критерію оптимальності. При цьому необхідно враховувати цілий ряд суб'єктивних та об'єктивних факторів, які безпосередньо впливають на структуру капіталу, такі як: галузеві особливості діяльності підприємства; стадія життєвого циклу фірми; відношення кредиторів до підприємства; кон'юнктура товарного ринку; кон'юнктура фінансового ринку; рівень рентабельності операційної діяльності підприємства; рівень оподаткування прибутку; коефіцієнт операційного левериджу.

Тобто, управління структурою капіталу – необхідний та нелегкий процес, а її оптимізація є однією з найбільш важливих задач, які вирішуються у процесі управління фінансовою стійкістю і прибутковістю підприємства [4].

Оскільки структура капіталу здійснює безпосередній вплив на кінцеві результати діяльності підприємства, необхідно враховувати всі особливості як власного, так і позикового капіталу.

Так, перевагами власного капіталу є:

- простота залучення, оскільки рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу приймаються власниками і менеджерами підприємства без необхідності отримання згоди інших господарюючих суб'єктів;

- більш висока здатність утворення прибутку в усіх сферах діяльності, так як при його використанні не потрібна сплата позикового відсотка у всіх його формах;

- забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства та платоспроможності у довгостроковій перспективі, а відповідно зниження ризику банкрутства підприємства [5].

Серед недоліків власного капіталу можна відмітити такі:

- обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей істотного розширення операційної і інвестиційної діяльності при сприятливій конкуренції ринку;

- висока вартість у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами;

- невикористана можливість приросту рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового левериджу.

Позиковий капітал характеризується наступними позитивними особливостями:

- досить широкі можливості залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства;

- забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності істотного розширення його активів і зростання обсягу господарської діяльності;

- більш низька вартість в порівнянні з власним капіталом;

- здатність створювати приріст фінансової рентабельності активів за рахунок ефекту фінансового левериджу [6].

У той же час негативними моментами позичок є:

- активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, дають меншу норми прибутку, яка знижується на суму позикового відсотка, що виплачується в усіх його формах;

- існує небезпека появи фінансових ризиків в господарській діяльності зниження фінансової стійкості, платоспроможності, банкрутства підприємства при значному використанні;

- висока залежність вартості позичок від коливань кон'юнктури фінансового ринку;

- складність процедури залучення у великих масштабах у сучасних умовах.

Із вищесказаного випливає, що підприємства, які використовують позикові кошти, мають більш високий фінансовий потенціал розвитку за рахунок формування додаткового обсягу активів, але при цьому існує підвищений ризик, загроза банкрутства. Задачею управління структурою капіталу – є забезпечення її оптимізації [7].

Визначення оптимальної структури капіталу базуються на багатоваріантних розрахунках показників діяльності підприємства при різних відношеннях власних і позикових засобів.

Оптимізація структури капіталу здійснюється за такими критеріями:

- мінімізація середньозваженої вартості сукупного капіталу;

- максимізація рівня прибутковості (рентабельності) власного капіталу;

- мінімізація рівня фінансових ризиків.

Щоб визначити необхідну структуру капіталу для підприємства, необхідно, по-перше, провести аналіз всього капіталу підприємства і визначити загальну потребу в ньому.

Висновки. Оптимальне відношення власного та позикового капіталу для досліджуваного товариства буде у пропорції 1,6:1. Для досягнення максимального прибутку господарство має збільшити величину позикового капіталу. У 2018 р. структура капіталу господарства складала: 82,36% – власний капітал, 17,67% – позиковий. Тобто господарство для збільшення прибутку може залучати капітал. Як виявлено з розрахунків, мінімальна середньозважена вартість капіталу досягається при співвідношенні власного і залученого капіталу у пропорції 40: 60. Така структура капіталу дозволяє максимізувати реальну ринкову вартість підприємства. Тобто підприємство має можливість без ризику збільшувати позиковий капітал і таким чином розширювати виробничий процес.

Отже, проведені дослідження, підтвердили гіпотезу можливості застосування та визначення оптимальної структури капіталу підприємства на основі визначення критеріїв мінімізації середньозваженої вартості, максимізації чистого прибутку на одиницю

власного капіталу та дотримання умови мінімальної фінансової стійкості підприємства. При цьому визначено і вплив фінансового важеля на результативність роботи вітчизняних підприємств державного сектору економіки.

Література:

1. Алексєнко Л.М. Управління структурою капіталу підприємства / Л.М. Алексєнко, Д.М. Любінецький // Наука й економіка. – 2011. – № 2 (22). – С. 132-136.
2. Дем'яненко М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика : монографія / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
3. Юхименко П. Теорії оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій / П. Юхименко, О. Загурський, В. Могилко // Банківська справа. – 2010. – № 2/3. – С. 78-86.
4. Давиденко Н.М. Фінансовий леверидж в оптимізації структури капіталу акціонерних товариств / Н.М. Давиденко / Агросвіт. – 2015. – №1. – С. 10-13.
5. Дрига С.Г. Диспропорції в структурі капіталу підприємства та їх вплив на фінансові показники роботи підприємства / С.Г. Дрига, І.Д. Міщенко / Молодий вчений. – 2017. – №8 (48). – С. 441-445.
6. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г.А. Семенов. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
7. Білик М.Д. Показник середньозваженої вартості (WACC) як критерій оптимізації структури капіталу промислових підприємств / М.Д. Білик, В.А. Манько / Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 9. – С. 115-119.

УДК 339.138

АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА МЕТОДОМ «КАРТА ШЛЯХУ КЛІЄНТА» ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

ANALYSIS OF CONSUMER BEHAVIOR WITH METHOD OF CUSTOMER JOURNEY MAP AND DETERMINATION OF ITS EFFICIENCY

Шпилько К.С.

магістрант

Національного університету «Києво-Могилянська академія»

Shpylko K.S.

magistrant of Department of Marketing and Business Management

National University of Kyiv-Mohyla Academy

У статті досліджено теоретичні основи застосування методу Customer Journey Map (CJM) для аналізу поведінки споживача під час прийняття рішення про купівлю. Представлені підходи до формування подорожі споживача. Визначено економічну ефективність використання такого підходу. Розглянуто точки контакту та їх типологія. Наведена формула виручки за допомогою чотирьох показників. Виявлені способи збільшення цих показників та описані недоліки та переваги кожного зі способів. Визначено, чому формулу для підрахунку виручки використовують не усі.

Ключові слова: Customer Journey Map, карта шляху клієнта, мапа подорожі споживача, точки контакту, цільова аудиторія, цільовий сегмент, поведінка споживача, формула виручки..

В статье исследованы теоретические основы применения метода Customer Journey Map (CJM) для анализа поведения потребителя при принятии решения о покупке. Представлены подходы к формированию путешествия потребителя. Определена экономическая эффективность использования такого подхода. Рассмотрены точки контакта и их типология. Приведена формула выручки с помощью четырех показателей. Выявленные способы увеличения этих показателей и описаны недостатки и преимущества каждого из способов. Определено, почему формулу для подсчета выручки используют не все.

Ключевые слова: Customer Journey Map, карта пути клиента, точки контакта, целевая аудитория, целевой сегмент, поведение потребителя, формула выручки.

The article examines the theoretical foundations of using the Customer Journey Map (CJM) method to analyze consumer behavior when making a purchase decision. Presents approaches to the formation of consumer travel. The economic efficiency of using this approach has been determined. The points of contact and their typology are considered. The revenue formula is given using four indicators. The revealed ways to increase these indicators and described the advantages and disadvantages of each of the methods. It is determined why not everyone uses the formula for calculating revenue.

Keywords: Customer Journey Map, contact point, target audience, target segment, consumer behavior, payroll formula.

Постановка проблеми. З часів класичних робіт Філіпа Котлера, маркетинг традиційно базувався на понятті «цільова аудиторія». Маркетологи виходили з існування груп людей, об'єднаних і схожих між собою за професією, місцем проживання, доходу та інших факторів. Іншими словами, маркетинг будувався на принципах соціально-демографічного сегментування [7]. В середині минулого століття цей підхід допомагав компаніям вибудовувати взаємодію з покупцями для кращого позиціонування продукту, розвитку каналів продажів і розширення асортименту.

Зараз цей підхід вже не дає повної інформації про клієнтів і їх потреби, а тому не може вважатися задовільним. Сьогодні завдяки технологіям можна відстежити поведінку кожної окремої людини, а значить, зробити маркетингову стратегію компанії персоналізованою і націленою на вимірний комерційний результат. Ці зміни ставлять перед бізнесом складні завдання вибудовування індивідуального спілкування з клієнтами. Рідкісний клієнт діє в рамках схеми «дизнався – прийшов – купив – ще раз купив». Як правило, шлях клієнта з моменту отримання інформації до покупки довше і складніше, з масою нюансів і тонкощів. Цей шлях називається «подорож споживача».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми поведінки споживачів досліджені у ряді праць зарубіжних і вітчизняних науковців: Манна І. [4], Солодар М., Бардена Ф., Брусенко О.А., Голубкова Є.П., Девіса С., Зозульова О.В., Іванової Р.Х., Канемана Д., Кенінга П., Кнутсона Б., Котлера Ф. [7], Ламбена Ж., Ной Флеммінг [3], Писаренко Н.Л., Прокопенко О.В. [5], Райса С., Сондерса Дж., Траута Дж., Троян М.Ю. [5]. Аналіз останніх публікацій показав, що є необхідність подальшого дослідження поведінки споживачів, факторів зовнішнього та внутрішнього впливу на неї, що впливають на процес прийняття рішення про купівлю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Використання інтернету дало багато можливостей у впровадженні технологій для відкриття і просування бізнесу. Також він відкрив нові канали взаємодії зі споживачами, які відокремились від традиційної медійної та текстової реклами. Це стало причиною того, що компанії почали використовувати один або два канали просування свого продукту/послуги і перестали використовувати інші [9]. CJM це відправна точка, з якої починається більшість проектів. Вона дозволяє зрозуміти поточні обмеження в проекті, тобто крім відповіді на питання «який шлях клієнта зараз?», важливо ще і відповісти на питання «а чому він саме такий? Може бути це не випадково?».

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є пошук переваг використання методу

Customer Journey Map (CJM) для аналізу поведінки споживача під час процесу здійснення рішення про купівлю товару.

Виклад основного матеріалу.

Конкуренція стимулює компанії використовувати найсучасніші методи підвищення рівня обслуговування клієнта. Розвиток мобільних та інтернет технологій призвів до появи Customer Journey Map (CJM) – інструменту моделювання та аналізу поведінки споживача при виборі та використанні товару або послуги компанії [6]. Використання CJM дозволить маркетологам та спеціалістам з якості обслуговування клієнта краще зрозуміти споживача та виявити нові можливості росту компанії та її продукту.

Для опису та аналізу взаємодії клієнта з компанією останнім часом все частіше використовують метод Customer Journey Map (CJM) – «карта шляху клієнта». Спочатку цей метод став популярним серед спеціалістів, які займаються удосконаленням програм, мобільних додатків або інтернет сайтів, але його можна застосовувати і в інших сферах, де необхідно аналізувати поведінку споживача (продажі, event-менеджмент, розробка інформаційних продуктів, створення нової послуги тощо) [2].

Одною з основних переваг методу є можливість отримати в доступній формі інформацію про взаємодію з компанією з позиції клієнта, виявити проблеми, які заважають ефективній співпраці та згенерувати рішення щодо підвищення рівня якості взаємодії. Також через те, що при застосування цього методу клієнт знаходиться в центрі уваги, а весь процес взаємодії вибудовується навколо нього, з'являється можливість виявити та оцінити внесок у комерційний успіх не лише працівників, які безпосередньо контактують з клієнтом, але і працівників інших відділів.

У маркетингу існує величезна кількість підходів до визначення подорожі споживача, але в цілому їх можна звести до двох способів – органічного і нормативістські [8].

Органічний підхід – метод опису подорожі споживача на основі того, як клієнт реально взаємодіє з компанією на кожному етапі будь-якого процесу. Це буквально фізичний маршрут окремо взятої людини. Цей спосіб не універсальний і застосовується головним чином для підприємств роздрібною торгівлі, ресторанів і готелів. В його основі лежить ідея, що подорож споживача будується з нуля для кожної компанії. Щоб побудувати подорож в органічній логіці, потрібно перш за все поспостерігати за клієнтом і «походити в його черевиках». Яскравий приклад органічного підходу – Starbucks. Якщо поглянути на досвід побудови карти подорожі споживача Starbucks, видно етапи фізичного переміщення користувача. У карті обов'язково повинні бути

прописані моменти «зустрічі» клієнта і кав'ярні: починаючи з думки випити кави і закінчуючи тим, як цю каву подають людині біля барної стійки і як клієнт залишає заклад [5].

Нормативістський підхід показує не фізичне переміщення споживача, а логіку покупки, виділяючи в подорож клієнта шість етапів.

1. Етап первинного осмислення. Потенційний клієнт усвідомлює якусь потребу, яку хоче задовольнити.

2. Етап оцінки. Людина знаходить для себе альтернативні рішення задоволення потреби і вибирає відповідне критеріям.

3. Етапи угоди. Клієнт віддає гроші і отримує за них продукт або послугу.

4. Етап користувацького досвіду. Виникає сукупність відчуттів і вражень з приводу продукту або послуги. Якщо досвід позитивний, то людина готова зробити покупку знову. Якщо досвід негативний, то клієнт повернеться на етап первинного осмислення.

5. Етап тригера. Компанія нагадує про себе через тригери і робить персоналізовано пропозицію, коли у людини з'являється бажання повторної покупки.

6. Етап «петлі лояльності» [3]. Людина починає регулярно купувати.

Ось так виглядають два підходи до формування подорожі споживача. Всі етапи подорожі споживача в логіці нормативістського підходу тісно взаємопов'язані між собою. Про це важливо не забувати. Якщо, наприклад, на етапі користувацького досвіду людина залишився незадоволеним або його досвід виявився негативним, то він знову переміщається на етап первинного осмислення.

Клієнт не рухається між етапами своєї подорожі рівномірно. На його шляху відбувається взаємодія з компанією-продавцем, продуктом, послугою, сервісом, персоналом і т.д. Це і є «точки контакту», а подорож споживача являє собою їх продуману сукупність. Головне завдання – «провести» якомога більше клієнтів з першої до останньої точки.

Важливо відзначити, що в століття масового поширення інтернету будь-який клієнт має можливість оперативно порівняти ціни і, більш того, охоче цією можливістю користується.

Клієнт проходить через величезну кількість каналів і точок продажів. Робота над подорожжю споживача починається з дослідження, що відповідає на три групи питань:

1. Логіка прийняття рішення.
2. Наскільки непоміченою проходить подорож.
3. Які перешкоди виникають на шляху клієнта [4].

Існує безліч точок контакту. Відповідно до останнього звіту Gartner (дослідницька і консалтингова компанія, що спеціалізується на ринках інформаційних технологій), тільки онлайн-точок контакту існує більше 50 типів. Класифікувати точки контакту можна по-різному: з точки зору впливу на параметри формули прибутку; з точки зору етапів «воронки продажів»; з точки зору «теорії робіт», сформульованої американським бізнес-консультантом Клейтон Кристенсенем, по-англійськи – Jobs To Be Done, або «робота, яка повинна бути зроблена».

Карта подорожі споживача – це не просто чергова маркетингова іграшка або кумедна концептуальна схема. Подорож споживача тісно пов'язане з виручкою – базовим фінансовим показником компанії поряд з маржинальністю. Головне завдання побудови карти подорожі споживача полягає в максимізації виручки [6].

Наведена нижче формула пов'язує подорож споживача з виручкою компанії і показує, як оцінювати прибутковість маркетингу. Вона являє собою добуток чотирьох показників:

$$\text{Виручка} = L \times C \times P \times Q,$$

L (Leads) – кількість потенційних клієнтів;

C (Conversion) – конверсія, коефіцієнт, за яким Лідери перетворюються в заклади;

P (Price) – середній чек, скільки клієнт платить за одну покупку;

Q (Quantity) – кількість угод, які клієнт здійснює за конкретний період часу (місяць, рік).

Завдяки цим чотирьом показникам можна оптимізувати фінанси компанії.

Тепер спробуємо збільшити місячний оборот магазину в два рази. Зробити це можна як мінімум чотирма способами – шляхом підвищення одного показника з формули. Цей лінійний підхід до зростання продажів дуже поширений, і зараз ми подивимося, в чому його переваги і недоліки [8].

Спосіб 1. Збільшити в два рази кількість потенційних клієнтів (L).

Замість 1000 чоловік зазвати в магазин 2000. Це перевірений і типовий метод. Кількість інструментів для вирішення цього завдання обчислюється сотнями. Мінус цього методу – ціна самого клієнта. В умовах конкурентної боротьби кожен новий потенційний клієнт коштує дорожче попереднього. На ринках побутової техніки, монтажу пластикових вікон або в ресторанному бізнесі вартість залучення клієнта часто перевищує виручку.

Спосіб 2. Збільшити в два рази конверсію (C).

Наприклад, можна так оптимізувати роботу продавців або сайту, щоб не кожен десятий, а кожен п'ятий конвертувався. Це теж зрозумілий і адекватний спосіб. Мінус полягає в тому, що оптимізація конверсії не легка справа. І якщо стартап нарощує конверсію швидко, то для стійкого бізнесу це важка задача. Якщо ваша конверсія становить 1%, то додати до неї ще один і зробити конверсію 2% дуже легко, але якщо ваша конверсія, скажімо, 20%, то 21-й дається з великими труднощами.

Спосіб 3. Збільшити в два рази середній чек (P).

Середній чек нарощують двома способами: кросселом (cross sell) і апселлом (up sell). Кроссел – збільшення глибини чека. Клієнт прийшов за одним товаром, а йде з двома. Апсел – збільшення вартості одного товару в кошику. Статистика тут на боці Апселя, тому що традиційно вважається, що продавати дорожчі продукти економічно доцільніше, ніж продавати два товари замість одного [5].

Підвищення середнього чека – працює, але непростий метод. Мінус його полягає в необхідності

серйозно навчати продавців і брати до уваги зниження купівельної спроможності. Люди витрачають менше грошей і переключаються на дешевші функціональні рішення. Цей метод працює на вузькій цільовій аудиторії, для якої ціна не так важлива.

Спосіб 4. Збільшити кількість угод з одним клієнтом за місяць (Q).

Зробити так можна. Але часто це дорогий спосіб. Візьмемо, наприклад, роздрібний магазин. Тут збільшення Q пов'язане з серйозним розширенням асортиментної матриці, яке тягне за собою додаткові витрати з логістики та зберігання. Ще один спосіб наростити Q – перенавчання споживача. Цим шляхом пішла компанія Procter & Gamble з лінійкою Pantene (пам'ятаєте класичний приклад «нанести – змити – повторити» замість простого «нанести – змити»). Але рідкісний бізнес готовий серйозно перенавчати клієнтів, і не всяка компанія настільки міцно лідирує на ринку, що не боїться робити це під загрозою втрати частини споживачів [4].

Незважаючи на універсальність і очевидну простоту, формула виручки практично не використовується. Проблема в тому, що у свідомості деяких підприємців і керівників ключових підрозділів фінансові показники з формули існують як би окремо і не пов'язані всередині однієї організації. За них відповідають несуміжні відділи: за лідогене-

рацію – маркетологи, а за конверсію, середній чек і кількість продажів – продавці та менеджери по роботі з ключовими клієнтами. Якщо повернутися до карти подорожі споживача, то стане зрозуміло, що компоненти цієї формули перекладаються саме на неї. Таким чином, подорож споживача і фінансові показники тісно пов'язані між собою.

Висновки. У статті були розкриті всі поставлені проблеми та, аналізуючи вище визначене, можна зробити наступні висновки:

1. Клієнти не приймають рішення про покупку миттєво. Процес прийняття ним такого рішення схожий на подорож, що має етапи, зупинки, перешкоди і стимули.

2. У цій подорожі можна виділити шість етапів.

3. Кожен етап має свої закони і правила, дотримання яких дозволяє не втрачати клієнтів.

4. У залежності від обставин у одного і того ж клієнта може бути кілька напрямків, які варто вивчати замість сегментів цільової аудиторії.

5. Необхідно, щоб точки контакту, з яких складається подорож, допомагали клієнту зробити правильний вибір.

6. Управління подорожжю споживача – не просто модна забава, а робота, що має зрозуміле фінансове вираження, оскільки воно дозволяє впливати на базові характеристики фінансової моделі компанії.

Література:

1. Tincher J. Customer Journey Map – the Top 10 Requirements. [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.heartofthecustomer.com/customer-journey-maps-the-top-10-requirements>.
2. Копылов А. Customer Journey Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cmsmagazine.ru/library/items/usability/customerjourneymap54>.
3. Ной Флемминг. «Петля клиентской лояльности». 1-е видання, NFA, 2012. – С. 19-35.
4. Манн И., Турусин Д. «Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга». – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
5. Прокопенко О.В., Троян М.Ю. Поведінка споживачів: навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 176 с.
6. Божкова, В.В. Оптимізація ефективності заходів рекламної кампанії [Текст] / В.В. Божкова, О.О. Суярова // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – 2008. – No. 1. – С. 52-57.
7. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. – 9е издание. – Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2003. – 1200 с.
8. Євсейцева О.С. Сучасні методики прогнозування кон'юнктури ринку та їх застосування при проведенні маркетингових досліджень / О.С. Євсейцева, Д.В. Новіков // Економіка та держава. – 2016. – No. 5. – С. 97-100.
9. Ram P. Omni-Channel Advertising Campaigns. URL: <https://paulram.nl/omni-channel-advertising> (дата звернення 17.05.2019).

УДК 336.2

ОЦІНКА СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ БОРОТЬБИ З ПРАВОПОРУШЕННЯМИ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ТА КОНТРАБАНДОЮ: АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ МИТНОЇ СТАТИСТИКИ

ASSESSMENT OF THE STATE AND THE EFFICIENCY OF THE FIGHT AGAINST CUSTOMS OFFENSE LAW AND CONTRABAND: ANALYSIS OF CUSTOMS STATISTICS

Яковець Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

Yacovets T.A.

Ph.D. in economics
Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University

У статті окреслено роль митних надходжень у Державний бюджет України та обґрунтовано важливість зростання ефективності митної політики в контексті забезпечення сталого економічного розвитку держави. Проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників та виокремлено темп росту митних платежів, які порівняно з 2017 р. у 2018 р. зросли на 16,8 %, або на 53,2 млрд грн. Здійснено оцінку результатів організації роботи у напрямку протидії митним правопорушенням як на прикладі окремо взятої Тернопільської митниці ДФС, так і в цілому по Україні. На основі показників митної статистики запропоновано основні шляхи підвищення рівня економічної безпеки України крізь призму діяльності митних органів.

Ключові слова: митні платежі, митні правопорушення, контрабанда, експорт, імпорт, державний бюджет, митна статистика.

В статье обозначены роль таможенных поступлений в Государственный бюджет Украины и обоснована важность роста эффективности таможенной политики в контексте обеспечения устойчивого экономического развития государства. Проанализирована динамика основных макроэкономических показателей и выделены темп роста таможенных платежей, которые по сравнению с 2017 г., в 2018 выросли на 16,8 % или на 53,2 млрд. грн. Осуществлена оценка результатов организации работы в направлении противодействия таможенным правонарушениям как на примере отдельно взятой Тернопольской таможни ДФС, так и в целом по Украине. На основе показателей таможенной статистики предложены основные пути повышения уровня экономической безопасности Украины сквозь призму деятельности таможенных органов.

Ключевые слова: таможенные платежи, таможенные правонарушения, контрабанда, экспорт, импорт, государственный бюджет, таможенная статистика.

The article outlines the role of customs revenues in the State Budget of Ukraine and substantiates the importance of increasing the effectiveness of customs policy in the context of ensuring sustainable economic development of the country. The dynamics of the main macroeconomic indicators are analyzed and the growth rate of customs payments is highlighted, which compared to 2017 in 2018 increased by 16.8% or by UAH 53.2 billion. The results of the organization of work in the direction of counteraction to customs offenses were evaluated, both on the example of the Ternopil Customs Service of Ukraine, as a whole, and in Ukraine as a whole. On the basis of indicators of customs statistics, the main ways of improving the level of economic security of Ukraine through the prism of the activity of customs authorities are proposed.

Keywords: customs payments, customs offenses, contraband, export, import, state budget, customs statistics.

Постановка проблеми. Основна роль в контексті забезпечення економічних інтересів держави припадає саме на митні органи як одного із базових інститутів економіки. Здійснюючи регулювання зовнішньоторговельного обороту та фіскальну функцію, митні органи регулярно поповнюють державний бюджет, що сприяє розв'язанню економічних проблем.

За умов сьогоденних відкритих економічних відносин, коли українські державні кордони є прозорими, суттєво ускладнюється проблема забезпечення економічної безпеки України. Цим окреслюється

актуальність питання щодо зниження рівня порушень митних правил, незаконного ввезення та вивезення товарів, що призведе до надійного захисту прав та інтересів держави та її громадян. Це твердження підсилюється діями влади сьогодні. Під час візиту до Ужгорода президент Володимир Зеленський звільнив голів Чернівецької, Волинської, Львівської та Закарпатської обласних митниць. Усіх чотирьох було звільнено в рамках «боротьби з контрабандою». Побороти контрабанду В. Зеленський почав обіцяти з перших днів президентства. Зокрема, він запевняв,

що проблему з контрабандою буде вирішено у найкоротші терміни. На підтвердження своїх намірів Президент України доручив першому заступнику голови Служби безпеки України, виконуючому обов'язки голови СБУ Івану Баканову посилити боротьбу з контрабандою і відвітати йому про результати через два тижні. Також уряд має забезпечити обмін інформацією про товари з інформаційними системами інших держав. Водночас, у Апараті РНБО мають створити телефон довіри для повідомлення про випадки контрабанди та корупції під час митного оформлення товарів, а також про дії, які мають ознаки ухилення від сплати митних платежів [1].

На цьому шляху важливим є точно та ґрунтовно провести оцінку стану та ефективності боротьби з правопорушеннями митного законодавства та контрабандою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження присвячені питанням порушення митних правил та контрабанди займають вагоме місце у працях науковців, а саме: Базярук І., Бережнюка І., Бородай Д., Войцещука А., Гуцул І., Гуцулак М., Додін С., Крисоватого А., Качан В., Макаренко Г., Мартинюк В., Науменко В., Османова Д. та інших. Попри значний внесок авторів у розробку ефективної митної політики, дана проблематика потребує постійного контролю та аналізу стану й динаміки боротьби щодо порушення митного законодавства з метою швидкого реагування на ризики зниження економічної безпеки держави та пошуку шляхів покращення роботи митних органів у відповідності з вимогами сьогодення.

Мета дослідження: здійснити оцінку стану і ефективності боротьби з правопорушеннями митного законодавства та контрабандою на основі показників митної статистики й окреслити основні шляхи підвищення рівня економічної безпеки України крізь призму діяльності митних органів.

Виклад основного матеріалу. Проведення митної справи та реалізація митної політики держави сьогодні є стратегічно важливим механізмом забезпечення надходжень до бюджету та сталого економічного розвитку державу. Забезпеченню ефективного функціонування митної системи в Україні належить вагоме місце у довгострокових Стратегіях [2], та стратегічних Планах Уряду [3],

в напрямку застосування заходів щодо підвищення якості роботи митних органів. Належне функціонування митної системи має важливий вплив на інвестиційний клімат країни, рівень безпеки суспільства та захист митних інтересів держави.

З метою оцінки динаміки питомої ваги митних платежів у надходженнях до державного бюджету здійснено аналіз основних макроекономічних показників (табл. 1).

По при наявній диспропорції у діяльності митних органів, згідно даних Державної служби статистики [4] та Державної фіскальної служби України [5] (табл. 1), митні надходження займають ліву частку у наповненні державного бюджету України з варіацією від 30% у 2005 році до 38,4% у 2018 році.

Таким чином, до державного бюджету у 2018 році забезпечено надходження митних платежів у сумі 369,5 млрд. грн, виконання індикативного показника становить 99,38%, зокрема до: загального фонду – 338,8 млрд. грн, що становить 98,6%; спеціального фонду – 30,6 млрд. грн, що становить 108,7%. Фактичні надходження порівняно з 2017 роком зросли на 16,8%, або на 53,2 млрд. грн. [6].

До загального фонду протягом звітного періоду спрямовано [6]:

- акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) – 19,5 млрд. грн, що становить 107,9% виконання індикативу;
- ПДВ із ввезених на територію України товарів – 295,1 млрд. грн, що становить 98,4% виконання індикативу;
- ввізного мита – 23,3 млрд. грн, що становить 94,2% виконання індикативу;
- вивізного мита – 516,2 млн грн, що становить 79,3% виконання індикативу;
- плати за виконання митних формальностей органами доходів і зборів поза місцем розташування цих органів або поза робочим часом, установлених для них – 74,5 млн. грн, що становить 77,6% виконання індикативу.

Наведені показники дають підстави стверджувати, що митні платежі мають бюджетоутворюючий характер та прогресивну динаміку, що зумовлює вагомість цього індикатора в контексті стабільного функціонування держави. Так, з 2005 по 2018 рр.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники України у розрізі 2005-2018 рр. (млрд грн.)

Рік	ВВП	Державний бюджет (ДБ)	Дефіцит державного бюджету	% до ДБ	Податкові надходження (ПН)	% до ДБ	Митні надходження	% до ДБ
2005	457,325	103,867	7,945	7,6	74,476	71,8	31,1	30
2010	1079,346	233,990	64,265	27,4	166,872	71,3	85,6	36,6
2011	1299,991	311,898	23,557	7,5	261,605	83,9	114,5	36,7
2012	1404,669	344,711	53,445	15,5	274,715	79,7	108,4	31,4
2013	1465,198	337,617	64,706	19,2	262,777	77,8	113	33,4
2014	1586,915	354,966	78,052	22	280,178	78,9	135,4	38,1
2015	1988,544	531,550	45,167	8,5	409,417	77	202,3	38,1
2016	2385,367	612,111	70,262	11,5	503,879	82,3	235,3	38,4
2017	2982,920	907,358	47,850	7,3	747,214	86,2	303,8	39,4
2018	3558,706	1 060, 922	94,116	7,1	881,821	87,5	338,8	38,9

митні надходження до бюджету збільшилися у 7,5 рази. Разом з тим, державний бюджет України збільшився майже в 6 раз, а ВВП країни лише в 5,2 рази. Випереджаюча динаміка надходження митних платежів демонструє значимість митної політики та митної справи у становленні сталого економічного простору держави.

Результати аналізу даних табл. 1, доцільно звернути увагу на показник ВВП України, який впродовж періоду, що аналізується, має позитивну динаміку зростання. Так, з 2005р. по 2018 р. розмір ВВП збільшився більше ніж у 5 раз, а з 2014 р. щорічний приріст складає приблизно 400 млрд. грн. Однак, зіставляючи дану динаміку із міжнародним рівнем, варто зауважувати, що офіційний рівень ВВП України все ж таки залишається низьким і, саме цей факт є одним з ключових бар'єрів на шляху переходу від забезпечення макроекономічної стабільності до динамічного зростання. Таким чином, підвищення міжнародного економічного статусу України потребує забезпечення суттєво відмінних від середньо-світових параметрів економічної динаміки, зокрема, темпів зростання, рівня інфляції, дефіциту державного бюджету, обсягів боргу, зовнішньоторговельної відкритості тощо.

Митна діяльність має важливу особливість – впливає на активність зовнішньоекономічної діяльності, і якщо в ЗЕД починають переважати пасивні форми адаптації до світової економіки над активними, це слід приймати як неефективну діяльність усіх суб'єктів ЗЕД і особливо митної служби [7, с. 191].

Забезпечення контролю за дотриманням порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України, здійснення митного оформлення, забезпечення застосування до товарів заходів тарифного і нетарифного регулювання покладено на митні органи України. Поряд із цим у державі залишаються нерозв'язаними проблеми з незаконним переміщенням товарів та інших предметів через митний кордон, тобто пов'язані з порушенням митних правил, установлених митним законодавством держави [8].

Порушення митних правил є специфічним видом протиправної діяльності, здійснюваної під час проведення зовнішньоторговельних операцій, у зв'язку з чим розв'язання проблеми підвищення ефективності боротьби з ними перебуває у площині комплексного використання можливостей митних органів зацікавлених держав [9].

У відповідному контексті, варто звернути увагу на динаміку експорту та імпорту товарів та послуг в Україні, що зазначені в таблиці 2.

Вочевидь, разом із зростанням обсягів експортно-імпортних операцій, імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різниця сягає часом 8% ВВП. Однак світова фінансово-економічна криза значно вплинула на скорочення експортних та імпортних операцій України, що, своєю чергою, призвело до скорочень надходження доходів від мита та інших митних платежів до державного бюджету. Зниження надходжень митних платежів відбувалося ще через такі несприятливі чинники як неповноцінний розвиток інфраструктури митних органів, суперечливе митне законодавство, складні митні процедури та застаріле обладнання.

Внаслідок різкого скорочення обсягів імпорту надходження ввізного мита знизились майже у 2 рази, або на 5604,0 млн. грн порівняно з попереднім роком. При цьому спостерігалось збільшення частки вивізного мита у загальній структурі податків. Це стосується як перенасичення ринку імпортними товарами невисокої якості, скорочення національного виробництва, зменшення платоспроможності населення, так і позицій вітчизняного товаровиробника в ендогенному та екзогенному форматі. Динаміка незворотних тенденцій прослідковується уже нині.

Проаналізуємо результати організації роботи у напрямку протидії митним правопорушенням на прикладі Тернопільській митниці ДФС (табл. 3).

Згідно даних табл. 3. спостерігається тенденція зменшення сум штрафів та вилучених товарів у 2018 р. в порівнянні з 2016 р. Проте, співставляючи поточні показники протидії митним

Таблиця 2

Зовнішньоторговельний баланс України з 2005 р. по 2018 р. (млн. грн.)

Номинальний ВВП за рік		експорт товарів та послуг		імпорт товарів та послуг		сальдо	
			% ВВП		% ВВП		% ВВП
2005	441452	227252	51.5	-223555	-50.6	3697	0.8
2006	544153	253707	46.6	-269200	-49.5	-15493	-2.8
2007	720731	323205	44.8	-364373	-50.6	-41168	-5.7
2008	948056	444859	46.9	-520588	-54.9	-75729	-8.0
2009	913345	423564	46.4	-438860	-48.0	-15296	-1.7
2010	1082569	549365	50.7	-580944	-53.7	-31579	-2.9
2011	1316600	707953	53.8	-779028	-59.2	-71075	-5.4
2012	1408889	717347	50.9	-835394	-59.3	-118047	-8.4
2013	1454931	681899	46.9	-805662	-55.4	-123763	-8.5
2014	1566728	770121	49.2	-834133	-53.2	-64012	-4.1
2015	1979458	1044541	52.8	-1084016	-54.8	-39475	-2.0
2016	2383182	1174625	49.3	-1323127	-55.5	-148502	-6.2
2017	2982920	1430230	47.9	-1618749	-54.3	-188519	-6.3
2018	3558706	1608890	45.2	-1914893	-53.8	-306003	-8.6

Аналіз показників роботи у напрямку протидії митним правопорушенням Тернопільській митниці ДФС за 2016-2018 рр.

№ з/п	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення +,-	
					2018 р.-2016 р.	2018 р.-2017 р.
1	Складено протоколів на суму, млн. грн	21,1	5,1	4,5	-16	-0,6
2	Вилучено товарів на суму, млн. грн	1,6	0,160	0,482	-1,118	0,322
3	Накладено штрафів на суму, млн. грн	7,2	2,7	3,4	-3,8	0,7
4	За результатами роботи митниці в правоохоронному напрямку перераховано коштів до державного бюджету, тис. грн.	516,0	683,8	1700,0	1,184	1016,2

Джерело: [5]

правопорушенням 2018 р. з аналогічними даними 2017 р., простежуємо деяке зростання сум стягнень за порушення митного законодавства. Протягом періоду, що аналізується постійно зростають надходження до державного бюджету в результаті правоохоронної роботи митниці. Зважаючи на ці факти, можна зробити висновок, що дії, які вживаються митними органами Тернопільської ДФС приносять позитивні результати, а саме зменшення випадків правопорушень за рахунок зростання вартості штрафних санкцій та ретельнішого контролю.

Загалом по Україні впродовж 12 місяців 2018 р. митницями ДФС виявлено 48,9 тис. порушень митних правил із вартістю предметів правопорушень на суму 3,4 млрд. грн. Порівняно з відповідним періодом минулого року кількість складених протоколів про порушення митних правил збільшилась на 51%, а вартість предметів правопорушення в 2 рази.

У 5,4 тис. справ про порушення митних правил тимчасово вилучено предмети правопорушень на суму 914 млн. грн. Сума тимчасово вилучених предметів правопорушень збільшилась на 24%. Найпоширенішими є випадки незаконного переміщення через митний кордон промислових товарів. За вказаний період за скоєння таких порушень було вилучено товарів на суму 568,6 млн. гривень. Транспортних засобів вилучено на суму 149,9 млн. грн, продовольчих товарів – на 119,3 млн. грн, валюти – 76 млн. гривень. Безпосередньо митницями ДФС розглянуто 39,2 тис. справ про порушення митних правил, що на 81% більше, ніж за аналогічний період 2017 р. На розгляд до суду митницями передано 6,2 тис. справ про порушення митних правил на суму 2,5 млрд. грн. За результатами розгляду справ про порушення митних правил судом прийнято рішення про накладення стягнень у вигляді штрафу та конфіскації на суму 483,8 млн. грн.

Одним із ефективних методів протидії митним правопорушенням є співпраця та обмін інформацією з компетентними органами іноземних держав в рамках взаємної адміністративної допомоги, яка забезпечує попередження і виявлення незаконних експортно-імпорتنних операцій та факти несплати до бюджету обов'язкових митних платежів. За результатами міжнародної взаємодії за 12 місяців 2018 року порушено понад 712 справ про порушення митних правил на суму 686,5 млн. грн.

Статистика ДФС щодо застосування санкцій, передбачених МКУ, свідчить про досить активну діяльність

митних органів у цій сфері: у 2016 році було винесено 12839 постанов про накладення адміністративних стягнень на загальну суму понад 555,8 млн. грн.; у 2017 році – 21 652 постанови на загальну суму понад 503,2 млн. грн.; у I кварталі 2018 року – 8075 постанов на вражаючу суму понад 9,148 млрд. грн. Крім того, відповідно до ст. 511 МКУ митні органи вилучили товари та транспортних засобів: у 2016 році – на загальну суму 408,3 млн. грн.; у 2017 році – 516,7 млн. грн., у I кварталі 2018 року – 80,7 млн. грн. Вартість конфіскованого майна, однак, є значно меншою: у 2016 році – 177,9 млн. грн.; у 2017 році – 157,4 млн. грн, у I кварталі 2018 року – 38,6 млн. грн.

Водночас, виходячи зі статистики ДФС, особи, до яких митними органами було застосовано стягнення, не так часто вдавалися до процедури адміністративного оскарження у ДФС: у 2016 році оскаржено лише 96 постанов (з яких: 9 скарг залишено без розгляду через пропуск строків або з інших формальних причин; 59 залишено без задоволення; 19 постанов скасовано із направленням на новий розгляд; 9 скасовано і провадження закрито); у 2017 році – 129 оскаржень (8 скарг залишено без розгляду; 100 залишено без задоволення; 11 постанов скасовано із направленням на новий розгляд; 10 скасовано із закриттям провадження), у I кварталі 2018 року – 32 оскарження (8 скарг залишено без розгляду; 17 залишено без задоволення; 6 постанов скасовано із направленням на новий розгляд; 1 скасована із закриттям провадження) [5].

Наведена вище статистика стосовно результатів розгляду скарг, ймовірно, є ключем для пошуку відповіді на питання, чому процедура адміністративного оскарження не користується значною популярністю. Адже лише близько у 7% випадків подання скарги закінчилось однозначно успішним для скаргників результатом (тобто остаточним скасуванням постанов) тоді як приблизно у 14% випадків ДФС повернула питання на повторний розгляд митницям, приблизно у 68% випадків відмовила у задоволенні скарг, а приблизно у 10% випадків залишила їх без розгляду з формальних причин.

Проведене дослідження дає змогу виокремити основні фактори впливу на ріст митної злочинності в Україні (рис. 1).

Перелічені фактори свідчать про те, що Україна все ще перебуває у пошуку балансу, за якого ефективний захист публічних інтересів та підтримання правопорядку були б забезпечені без створення над-



Рис. 1. Фактори впливу на ріст митної злочинності та виникнення контрабанди в Україні

мірного тиску на добросовісний бізнес. Як і практично у будь-якій сфері, де бізнес стикається з державним контролем, у сфері митних відносин питання відповідальності за порушення митних правил залишається одним з найбільш актуальних та суперечливих питань.

З метою зниження росту порушення митних правил та контрабанди, запропоновано такі першочергові заходи щодо покращення митної політики та збереження економічної безпеки України:

1. Розробити та затвердити міжвідомчу інструкцію щодо взаємодії митних органів із правоохоронними.
2. Забезпечення збалансованості, співмірності та справедливості відповідальності за порушення митних правил, з урахуванням кращих практик Європейського Союзу.
3. Встановлення чітких, уніфікованих до вимог Європейського Союзу процедурних строків, які застосовуються в рамках процедури призупинення митного оформлення товарів за підозрою у порушенні прав інтелектуальної власності.
4. Запровадити прозору систему оцінки ефективності пост-аудиту суб'єктів господарювання

за результатами роботи якої здійснювати постійне оновлення критеріїв ризикованості операцій та/або підприємств.

Висновки. Аналіз ефективності боротьби з правопорушеннями митного законодавства показав позитивні результати у 2018 р. в порівнянні з станом у 2016 р., проте відбуваються коливання, що викликають ризик зростання митних правопорушень та випадків контрабанди в майбутньому. Тому, невідкладним є перегляд існуючих заходів протидії порушення митних правил та відповідальності за їх скоєння.

Виявлені фактори впливу на ріст та виникнення митної злочинності свідчить про недосконалість розподілу функцій поміж митних органів, необґрунтованість завдань та відсутність чітких заходів подолання досліджуваної проблеми. Аналіз показників митної статистики потребує системного вивчення та оцінки. Швидке реагування та застосування запропонованих заходів покращення реалізації митної політики сприятиме забезпеченню економічної безпеки та сталого економічному розвитку держави.

Література:

1. Офіційний сайт ТСН. URL: <https://tsn.ua/politika/zelenskiy-pidpisav-ukaz-pro-borotbu-z-kontrabandoyu-1375431.html> (дата звернення 01.09.2019).
2. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року / розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80> (дата звернення 07.03.2019).

3. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 р. К.: НІСД, 2017. 928 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 07.09.2019).
5. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua> (дата звернення 07.09.2019).
6. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік / Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-plani-ta-zviti-roboti-/237691.html> (дата звернення 05.08.2019 р.).
7. Галочка Г.В. Декриміналізація “товарної” контрабанди одне з основних завдань реформування діяльності митної служби України. *Митна безпека*. 2010. № 2. Серія «Право». С. 51-54.
8. Крисоватий А.І., Новосад І.В. Діяльність митних органів у забезпеченні митної безпеки України у сфері протидії порушенням митних. *Науковий погляд: економіка та управління*. № 2 (58), 2017. С. 66-76.
9. Додін С.В. Організація заходів протидії митній злочинності та митній делікатності. *Вісник Запорізького національного університету*. № 1 (I), 2012. С. 79-85.

УДК 330.131.7

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: ВИЗНАЧЕННЯ З УРАХУВАННЯМ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ

PERSONNEL POTENTIAL OF ENTERPRISES: DETERMINATION TAKING INTO ACCOUNT COMPETENCES

Ястремська О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри менеджменту, логістики та економіки, Харків
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Iastremaska O.M.

*doctor of Science (economics), professor,
chef of department management, logistic and economics, Kharkiv,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

У статті узагальнено основні показники до визначення кадрового потенціалу та запропоновано систему показників його оцінювання, що включає дві складові: кількісну і якісну. Кількісну складову запропоновано визначати за даними офіційної статистичної звітності підприємств і розраховувати групи показників чисельність персоналу, його вікового складу і структури та кваліфікаційного складу і структури, руху персоналу, використання робочого часу та ефективності праці. До якісної складової запропоновано включити особистісні, кваліфікаційні, культурно-моральні, соціально-психологічні, інноваційні та інтелектуально-професійні компетентності, що розраховуються з використанням експертних методів. За запропонованою системою показників проведено аналіз кадрового потенціалу чотирьох промислових підприємств машинобудівної галузі за 2016 р.-2018 р., що підтвердило її практичну спрямованість.

Ключові слова: кадровий потенціал, кількісна складова, якісна складова, дані офіційної статистичної звітності, експертні методи, компетентності.

В статье обобщены основные показатели определения кадрового потенциала и предложено систему показателей его оценки, которая включает две составляющие: количественную и качественную. Количественную составляющую предложено определять с использованием данных официальной статистической отчетности предприятий и рассчитывать по группам показателей: численности персонала, его возрастного состава и структуры, квалификационного состава и структуры, движения персонала, использования рабочего времени и эффективности труда. В состав качественной составляющей предложено включить личностные, квалификационные, культурно-моральные, социально-психологические, инновационные и интеллектуально-профессиональные компетентности, которые рассчитываются с использованием экспертных методов. Предложенная система показателей использована для анализа кадрового потенциала четырех промышленных предприятий машиностроительной отрасли за 2016 – 2018 р., что подтвердило ее практическую значимость.

Ключевые слова: кадровый потенциал, количественная составляющая, качественная составляющая, данные официальной статистической отчетности, экспертные методы, компетентности.

The article summarizes the main indicators for determining personnel potential and proposes a system of indicators for assessing it, which includes two components: quantitative and qualitative. The quantitative component is proposed to be determined using the official statistical reporting data of enterprises and calculated by groups of indicators: number of personnel, their age composition and structure, qualification composition and structure, staff movement, use of working time and labor efficiency. The composition of the qualitative component is proposed to include personal, qualification, cultural, moral, socio-psychological, innovative and intellectual-professional competencies, which are calculated using expert methods. The proposed system of indicators was used to analyze the personnel potential of four industrial enterprises of the machine-building industry for 2016 - 2018, which confirmed its practical significance.

Keywords: human resources, quantitative component, qualitative component, data from official statistical reporting, expert methods, competencies.

Постановка проблеми. Обґрунтування і розробку управлінських заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління розвитком кадрового потенціалу підприємства, необхідно починати з визначення кола основних проблем і аналізу поточної ситуації. Своєчасна інформація про реальний стан кадрового потенціалу підприємства й окремих його елементів дозволить менеджерам об'єктивно оцінювати можливості в сфері використання людських ресурсів, цілеспрямовано керувати їх характеристиками.

Співвідношення величини кадрового потенціалу і кінцевих результатів його функціонування створить комплексне уявлення про ступінь використання робочої сили, дасть можливість визначити напрямки оптимізації структури кадрового потенціалу і шляхи його подальшого розвитку. Однак на більшості вітчизняних підприємств відсутній практичний досвід оцінки кадрового потенціалу, система показників аналізу, яка не враховує сучасні здобутки у сфері управління персоналом, а саме – компетентнісний підхід, що утруднює процес управління і створення умов для повної реалізації потенційних можливостей персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для комплексного аналізу кадрового потенціалу необхідно систематизувати показники, що характеризують усі його аспекти. Багато авторів [1-4; 6-8] вважають, що кадровий потенціал можна оцінити за такими показниками, як чисельність працюючих, заробітна плата, робочий час, трудомісткість, професійно-кваліфікаційна структура кадрів. Кожен з них, характеризуючи різні аспекти кадрового потенціалу, залежно від його природи і методу обчислення, пропонує враховувати витрати живої праці в сукупних витратах підприємства на виготовлення продукції. Окремі науковці [5; 9; 10-12] пропонують враховувати компетентності, якими володіють працівники, проте не вказують на необхідність їх кількісного вимірювання та обов'язкове включення цих показників при аналізі кадрового потенціалу. Тому виникає об'єктивна необхідність в уточненні системи показників визначення кадрового потенціалу підприємств з урахуванням компетентнісного підходу.

Мета дослідження. Метою статті є висвітлення пропозицій до складу системи показників визначення кадрового потенціалу з урахуванням компетентностей працівників та представлення результатів аналізу кадрового потенціалу підприємств за запропонованою системою показників.

Виклад основного матеріалу. Спираючись на пропозиції науковців [1; 2; 5; 10] та практичний

досвід менеджерів з персоналу підприємств, для комплексного визначення кадрового потенціалу необхідно враховувати як кількісну складову, що доцільно визначати за об'єктивними статистичними даними існуючих статистичних форм звітності підприємств, так і якісну складову, що відображує компетентності – особистісні та професійні, які можливо оцінювати з використанням бальної системи оцінювання. У зв'язку з цим об'єктивно виміряти кадровий потенціал підприємства можна тільки з використанням системи показників, до складу яких входять не тільки кількісні, але і якісні. Аналіз якісних характеристик кадрового потенціалу дозволить визначити причини неефективного формування і використання кадрового потенціалу і здійснювати оптимізаційні управлінські впливи на процес його розвитку. Для обґрунтування системи показників визначення кадрового потенціалу підприємства застосовано такі підходи:

- комплексний, за яким враховуються всі аспекти кадрового потенціалу;
- динамічний, що передбачає проведення ретроспективного аналізу існуючих теоретичних і практичних досліджень за даної проблеми і здійснення перспективного аналізу;
- кількісний, який полягає у трансформації якісних оцінок у кількісні за допомогою математичних і статистичних методів.

На основі аналізу літературних джерел [1; 4; 9; 10] запропоновано й обґрунтовано систему показників визначення кадрового потенціалу підприємства (рис. 1). Представлена система передбачає визначення кадрового потенціалу персоналу підприємства як сукупного суспільного працівника, ефективність діяльності якого визначається кінцевими результатами виробництва за визначений період, оцінку показників ефективності живої праці, а також враховує компетентності працівників.

Кадровий потенціал використовується ефективно, якщо досягнуті значення показників відповідають плановим або бажаним, що враховуються у стратегії управління персоналом підприємства. Кадри підприємства – це основа його кадрового потенціалу, який формують наймані працівники, що виконують різні виробничо-господарські, управлінські й інші функції. Персонал підприємства – це всі працівники облікового складу, які поділяються на промислово-виробничий персонал і персонал непромислових господарств [6; 8]. Склад промислово-виробничого персоналу формують працівники основних і допоміжних виробництв (цехів); працівники, які зайняті

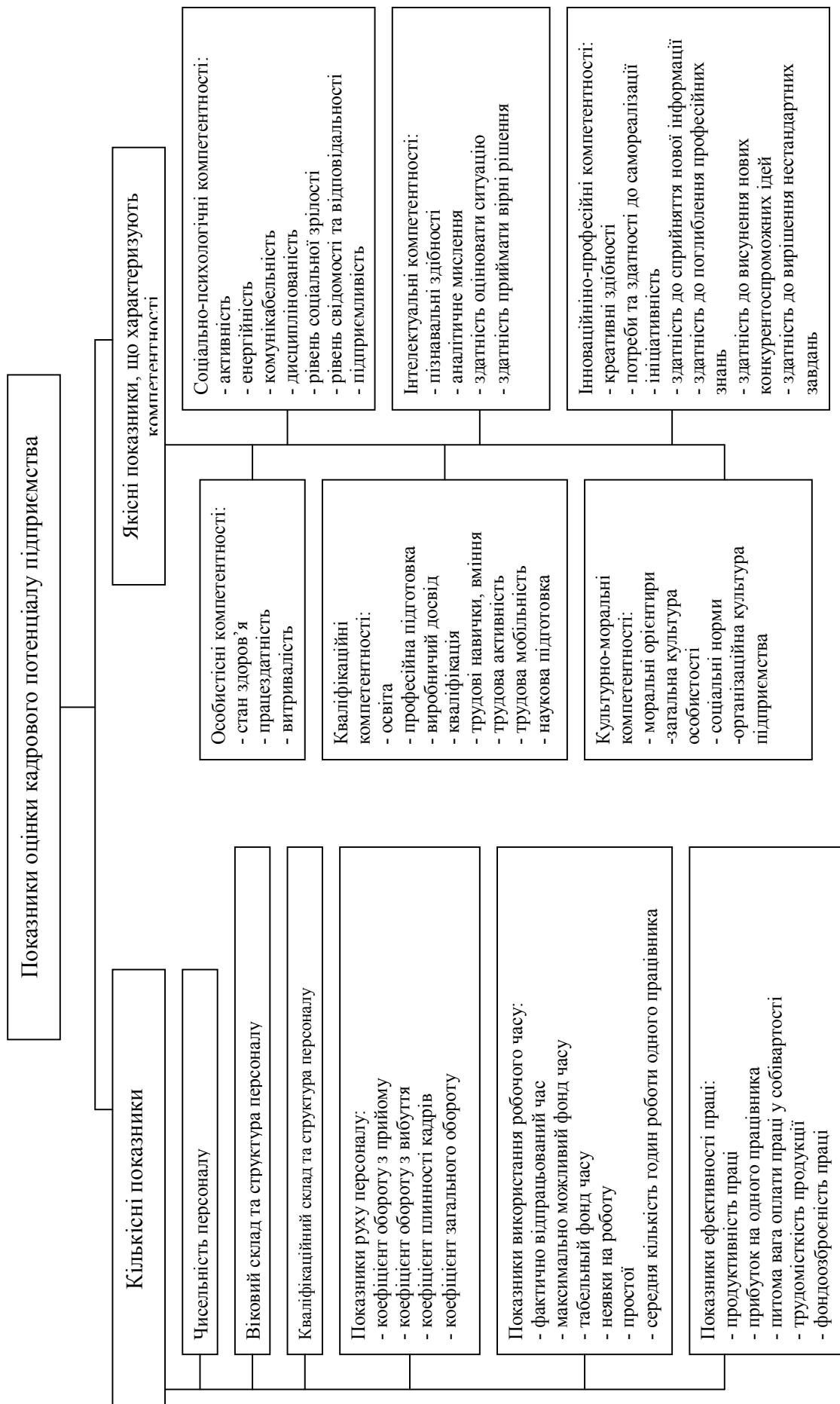


Рис. 1. Система показників оцінки кадрового потенціалу підприємства

у капітальному та поточному ремонті устаткування та транспортних засобів свого підприємства, а також працівники, що зайняті на підготовчих та інших роботах, які відносяться до основної діяльності підприємства.

Середньоблікова чисельність працівників підприємства визначається на основі обліку кадрів і їхнього руху за допомогою трудових договорів і контрактів, а також наказів про перехід на інше місце роботи та звільнення.

Динаміку чисельності і показників руху робочої сили досліджуваних підприємств представлено в табл. 1.

За даними табл. 1 на всіх підприємствах, крім ПрАТ «Південкабель», спостерігається скорочення середньоблікової чисельності працюючих. При цьому найбільш активно цей процес проходить на ПАТ «Харківський підшипниковий завод» (скорочення чисельності на 23,5 і 43% відповідно в 2017 і 2018 р.) і на ПАТ «ХТЗ» (на 13 і 12,1%). Кількість вибулих працівників перевищує кількість прийнятих на всіх підприємствах; основна причина вибуття – за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни. Коефіцієнти обороту з прийому набагато нижчі, ніж коефіцієнти обороту з вибуття, за винятком ПрАТ «Південкабель» і ПАТ «Харківський підшипниковий завод». Високі значення коефіцієнтів загального обороту робочої сили в основному зумовлені значною плинністю кадрів, причому на ПАТ «Харківський підшипниковий завод» і ПАТ «Укрелектромаш» має місце її збільшення протягом трьох років. Найбільш частими причинами звільнення працівників за власним бажанням є незадоволеність умовами праці і побуту, оплатою праці, професією, відсутністю перспектив зростання. Інтенсивний рух кадрів на більшості досліджуваних підприємств пов'язаний зі втратами

робочого часу, зумовленими переміщеннями осіб на нове місце роботи, з перенавчанням прийнятих працівників, зі зниженням продуктивності праці в період адаптації працівника на новому місці, що веде до погіршення стану кадрового потенціалу.

Групування працюючих за віком дозволяє стежити за залученням молодих кадрів у виробництво, визначати чисельність і питому вагу осіб, що виходять на пенсію і вступають у пенсійний вік у найближчі роки.

З даними підприємств можна зробити висновок, що основну питому вагу в структурі персоналу досліджуваних підприємств займають працюючі у віці 29-49 років, тобто кадри, що мають досвід роботи, високий професійний рівень і здатність до праці. Однак на всіх підприємствах, крім ПАТ «Харківський підшипниковий завод», чисельність і частка саме цієї групи працівників деяких з них має місце зниження чисельності майже в два рази. Тобто забезпечення високих значень коефіцієнтів плинності кадрів відбувалося за рахунок вибуття найбільш кваліфікованих працівників. На ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Харківський підшипниковий завод» чисельність і питома вага працюючих у віці 50-54 роки зростає, на інших підприємствах відбувається поступове скорочення цієї групи персоналу. Чисельність і частка працівників у віці 15-28 років також зростає, однак деякі з них мають потребу в підвищенні кваліфікації й адаптації на робочому місці, що викликає додаткові витрати.

Джерелами інформації про професійно-кваліфікаційний склад працівників, а також про рівень їх освіти є особисті картки по обліку кадрів і формуляри, що заповнюються додатково на працівників, які займають керівні посади.

Кваліфікаційний склад і структуру персоналу досліджуваних підприємств наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Динаміку чисельності і показників руху робочої сили досліджуваних підприємств

Показник	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»			ПАТ «Укрелектромаш»			ПАТ «ХТЗ»			ПрАТ «Південкабель»		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Чисельність штатних працівників	1877	1383	918	945	945	935	9533	8090	7823	1018	1100	1173
Середньоспискова чисельність штатних працівників	2071	1585	906	930	929	922	10230	8917	7838	946	1028	1094
Вибуло працівників	529	537	791	121	166	176	1947	2166	1060	106	75	123
у т.ч. за власним бажанням, за прогули і порушення трудової дисципліни	404	463	472	101	143	175	1892	1905	985	106	69	121
за скороченням штатів	125	74	319	20	23	1	55	261	75	0	6	2
Прийнято працівників	35	72	53	121	156	127	504	1899	793	188	157	124
Коефіцієнт обороту з прийому	0,02	0,05	0,06	0,13	0,17	0,14	0,05	0,21	0,10	0,20	0,15	0,11
Коефіцієнт обороту з вибуття	0,26	0,34	0,87	0,13	0,18	0,19	0,19	0,24	0,14	0,11	0,07	0,11
Коефіцієнт плинності кадрів	0,20	0,29	0,52	0,11	0,15	0,19	0,18	0,21	0,13	0,11	0,07	0,11
Коефіцієнт загального обороту	0,27	0,38	0,93	0,26	0,35	0,33	0,24	0,46	0,24	0,31	0,23	0,23

Таблиця 2

Кваліфікаційний склад та структура персоналу підприємств

Показник	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»				ПАТ «Укрелектромаш»				ПАТ «ХТЗ»				ПрАТ «Південкабель»											
	2016		2017		2018		2016		2017		2018		2016		2017		2018							
	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %						
Чисельність штатних працівників	1877	100	1383	100	918	100	945	100	945	100	935	100	9533	100	8090	100	7823	100	1018	100	1100	100	1173	100
Кількість працівників, що закінчили ВУЗи III і IV рівнів акредитації (повна вища освіта)	312	16,62	251	18,15	43	4,68	170	17,99	172	18,20	168	17,97	1858	19,5	1532	18,94	1619	20,70	306	30,06	356	32,36	388	33,08
Навчено новим професіям	14	0,75	0	0,00	0	0,00	319	33,76	35	3,70	29	3,10	411	4,31	523	6,46	754	9,64	229	22,50	181	16,45	247	21,06
Підвищили кваліфікацію на курсах професійного навчання	3	0,16	0	0,00	0	0,00	8	0,85	6	0,63	14	1,50	274	2,87	229	2,83	83	1,06	35	3,44	19	1,73	49	4,18

Таке групування працівників характеризує важливу сторону їх якісного складу і кадрового потенціалу. З даних табл. 3 випливає, що в цілому питома вага працівників, що закінчили заклади вищої освіти III-го і IV-го рівнів акредитації, досить низька і не перевищує 33% загальної чисельності працівників. Найвища питома вага працівників з повною вищою освітою має ПрАТ «Південкабель (30-33%), на інших підприємствах він не перевищує 20%. При цьому можна простежити такі тенденції: на ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «ХТЗ», ПрАТ «Південкабель» кількість працівників з вищою освітою зростає, на ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ДП «Завод Електроважмаш» – знижується. На більшості підприємств практично відсутні кадри, що підвищили свою кваліфікацію, їх питома вага не перевищує 4%. Нові професії найбільш активно здобували працівники ПрАТ «Південкабель» (21% у 2018 р.), на інших підприємствах питома вага цієї групи дуже низька. Однак на ПАТ «ХТЗ» спостерігається поступове збільшення питомої ваги тих, кого навчено новим професіям.

Об'ємну величину кадрового потенціалу доцільно встановлювати через сукупний, явочний, максимально можливий і табельний фонди робочого часу [7; 8]. Найбільшу кількість фактично відпрацьованих годин у розрахунку на одного працюючого мають ПрАТ «Південкабель», ПАТ «Укрелектромаш», і спостерігається тенденція до їх зростання на всіх підприємствах, за винятком ПАТ «Харківський підшипниковий завод». Питома вага відпрацьованих людино-годин у табельному фонді робочого часу на цих підприємствах найвища.

Насамперед, це зумовлено відсутністю цілоденних простоїв, прогулів, а також незначною кількістю людино-годин неявок на роботу з хвороби і з дозволу адміністрації. Цілоденні простой мають місце на ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «ХТЗ», ДП «Завод Електроважмаш», що негативно впливає на показники використання робочого часу. Поряд зі зростанням відпрацьованих годин у розрахунку на одного працюючого, кількість годин неявок також збільшується на ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «ХТЗ», причому основною причиною є

неявки через хворобу. Збільшення кількості прогулів спостерігається на ПАТ «ХТЗ» і ПАТ «Харківський підшипниковий завод».

Динаміку показників ефективності праці досліджуваних підприємств представлено в табл. 3.

Така ж тенденція характерна і для показника чистого прибутку в розрахунку на одного працюючого. Питома вага витрат на оплату праці в собівартості найбільша на ПАТ «Харківський підшипниковий завод», однак це не викликає адекватного зростання продуктивності праці і кінцевих результатів праці у виді отриманого прибутку. На підприємствах спостерігається зниження трудомісткості (крім ПАТ «Харківський підшипниковий завод») і зростання фондоозброєності праці (за винятком ПАТ «Укрелектромаш»). У цілому кількісні показники, що характеризують стан кадрового потенціалу на досліджуваних підприємствах, задовільні, однак необхідно спрямувати увагу на зниження коефіцієнта плинності кадрів, а також на забезпечення підвищення кваліфікації працівників.

Поряд з кількісними показниками стану кадрового потенціалу необхідно аналізувати також якісні показники, що характеризують компетентності, склад яких наведено на рис. 2. Процес їх оцінки ускладнено тим, що одержання інформації на основі статистичної інформації, що міститься в обліку і звітності підприємства, не є можливим. Тому тут доцільно використовувати експертні методи. До складу експертної групи у даному дослідженні включено 15 осіб – керівників і їх заступників з основних підрозділів досліджуваних підприємств. Думки експертів було зібрано за допомогою анкет. Сумісність кількісної оцінки якісних показників кадрового потенціалу підприємства – бальний в інтервалі від 0 до 10. Оцінка 0 привласнювалася показнику, рівень розвитку якого мінімальний, а 10 – показникові з максимальним рівнем розвитку. Обробка анкет виконувалася в такій послідовності. По підприємству сумувалися бали, привласнені експертами кожному показникові, потім знаходилося середнє арифметичне значення за показниками окремо й у цілому за кожною групою показників, що характеризують

Таблиця 3

Динаміка показників ефективності праці підприємств

Показник	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»			ПАТ «Укрелектромаш»			ПАТ «ХТЗ»			ПрАТ «Південкабель»		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Продуктивність праці, тис. грн	5,6	2,6	1,7	32,5	45,3	48,1	23,9	26,1	41,6	189,9	227,6	314,7
Чистий прибуток на одного працюючого, тис. грн	-11,9	-15,5	-44,2	0,1	-1,4	0,1	-5,3	-8,0	-6,6	20,2	19,5	34,1
Питома вага витрат на оплату праці в собівартості, %	25,6	28,6	36,8	15,9	13,1	15,8	13,2	16,2	15,7	5,5	5,3	4,9
Трудомісткість, люд.-година/тис. грн	250,9	437,9	777,5	49,4	36,3	34,3	66,5	59,5	40,1	9,3	7,8	5,7
Фондоозброєність праці	88,7	109,1	110,7	32,8	28,2	22,9	28,2	32,1	34,7	28,9	44,8	59,7

відповідні групи компетентностей. Результати експертної оцінки досліджуваних підприємств є погодженими (коефіцієнт конкордації становив 0,715) і свідчать про те, що найбільш розвиненими на досліджуваних підприємствах є особистісні і кваліфікаційні компетентності працівників, найменший розвиток одержали культурно-моральні й інноваційно-професійні компетентності, що зумовлено в основному низькою загальною культурою особистості, практично несформованою організаційною культурою підприємств, відсутністю креативних здібностей працівників, а також здібностей до висунення нових конкурентоздатних ідей і вирішення нестандартних задач. Найвищі оцінки кадрового потенціалу в цілому мають ПАТ «Укрелектромаш», ПрАТ «Південкабель» і ПАТ «Харківський підшипниковий завод», однак максимальний бал (10) не було привласнено жодному підприємству.

Висновки. Таким чином, кадровий потенціал підприємства формується з внутрішніх можливостей працівників, які необхідно визначити сукупністю показників кадрового потенціалу працівника. Об'єктивно виміряти кадровий потенціал підприємства можна з використанням комплексної системи показників, до якої необхідно включати не тільки кількісні, але і якісні, що характеризують компетентності працівників. Останні доцільно розподілити на декілька груп: показники особистісних компетентностей (стан здоров'я, працездатність,

витривалість); показники кваліфікаційних компетентностей (освіта, професійна підготовка, виробничий досвід, кваліфікація, трудові навички, вміння; трудова активність, трудова мобільність, наукова підготовка); показники культурно-моральних компетентностей (моральні орієнтири, загальна культура особистості, соціальні норми, організаційна культура підприємства); показники соціально-психологічних компетентностей (активність, енергійність, комунікабельність, дисциплінованість, рівень соціальної зрілості, рівень свідомості і відповідальності, підприємливість); показники інтелектуальних компетентностей (пізнавальні здібності, аналітичне мислення, здатність оцінювати ситуацію, здатність приймати вірні рішення); показники інноваційно-професійних компетентностей (креативні здібності, потреби і здатності до самореалізації, ініціативність, здатність до сприйняття нової інформації, здатність до прирощення професійних знань, здатність до висунення нових конкурентоспроможних ідей, здатність розв'язання нестандартних задач). Оцінка кадрового потенціалу підприємства на основі виділених кількісних і якісних показників дозволяє виявляти слабкі місця в управлінні ним і розробляти заходи щодо зміни його окремих характеристик. Напрямами подальших наукових розвідок є застосування економіко-математичних методів до оцінювання інтегрального показника кадрового потенціалу, що об'єднає його кількісну і якісну складові.

Література:

1. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посібник / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2000. – 313 с.
2. Богиня Д. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах / Д.Богиня // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 3. – С. 3-10.
3. Богомолов Ю. Региональные особенности воспроизводства квалифицированных кадров / Ю. Богомолов, Е. Балацкий, О. Лаврентьева // Экономист. – 1992. – № 5. – С. 72-83.
4. Бухалков М.И. Управление персоналом: Развитие трудового потенциала / М.И. Бухалков – М.: ИНФРА-М, 2012. – 191 с.
5. Голкина В.А. Моделирование компетенций персонала как инструмент развития системы менеджмента качества предприятия / В.А. Голкина, Е.Ф. Трофимов // Дополнительное профессиональное образование. – 2007. – № 4. – С. 22-27.
6. Заславская Т.И., Экономическая социология: объект, основные категории и методические принципы конкретных исследований // Методологические проблемы экономической науки: монография / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина – Новосибирск: Наука, Сиб. отд., 1988. – 292 с.
7. Колосова Р.П. Трудовой потенциал промышленности / Р.П. Колосова – М.: Изд. МГУ, 2009. – 161 с.
8. Комиссарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / Т.А. Комиссарова. – М.: Дело, 2002. – 312 с.
9. Роль компетенций в управлении персоналом. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vkaznu.ru/index.php?showtopic=8208>.
10. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Науч. ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М.: Изд. МГУ, 2017.
11. Что необходимо знать компаниям, чтобы избежать типичных ошибок при проведении оценки персонала. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hrm.ru/chto-neobkhodimo-znat-kompanijam-chtoby-izbezhat-tipichnykh-oshibok-pri-provedenii-ocenki-personala>.
12. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: [монографія]. / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова і ін. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2006. – 208 с.