

ISSN 2311-8946

Науково-практичний журнал

**«РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ»**

2 (28) травень 2020 року

ЧАСТИНА II



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Науково-практичний журнал

Регіональна економіка та управління

2 (28) травень 2020 р.

Частина II

Редагування: Н. Літвиненко
Комп'ютерна верстка: В. Удовиченко

Журнал індексується
у наукометричній базі Index Copernicus

Відповідальність за достовірність
інформації, яка представлена в друкованих
матеріалах, несуть автори.
Редакція не завжди поділяє точку зору авторів.

Засновник науково-практичного журналу ГО «Східноукраїнський інститут економіки та управління»

Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ:
КВ № 20514-10314Р від 20 грудня 2013 р.

Будь ласка, якщо у вас є запитання
до редакції, звертайтеся до нас
за телефоном або електронною поштою:
office@siee.zp.ua; +38 095 314 96 69

Підписано до друку 29.05.2020 р.
Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 17,90. Тираж 100 прим.
Зам. 0620/142. Ціна договірна.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
Телефон +38 (0552) 39 95 80,
+38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

Мошковська О. А.

Ретроспективний огляд етапів
формування управлінського обліку.....5

Огородня Є. М., Киркач С. М.

Трансформація ієрархії проблем
ведення бізнесу в Україні
в умовах впливу COVID-19.....11

Олешко Т. І., Бойко Ю. П., Нінічук С. В.

Характеристика та аналіз
ризик-менеджменту для підприємств
комерційної діяльності.....19

Панасюк І. П., Панасюк В. С., Мартинів С. О.

Особливості реалізації
інноваційного проекту створення
стоматологічної поліклініки.....24

Пігуль Н. Г., Іванчук К. В., Пігуль Є. І.

Капітал підприємства:
сутність, значення та його аналіз.....34

Побережна Н. М., Савич В. Ф.

Фінансові результати
та відображення їх у звітності.....38

Рац О. М.

Напрями удосконалення організації
антикризового банківського управління
в банківських установах України.....42

Редченко К. І.

Незалежність аудитора та її вплив
на якість аудиторських послуг.....48

Рибальченко А. В., Гавриш О. С.

Інформаційна безпека
під час світової пандемії.....52

Рошка П. И., Рошка А. П.

Региональная политика
в странах Европейского Союза56

Рябченко О. С., Сидоренко О. В.

Управління комплексом
маркетингових комунікацій
в мережі інтернет
на прикладі компанії WOWBODY.....60

Савіцька С. М.

Аналіз стану та перспективи розвитку
сфери житлово-комунального
господарства в Україні.....66

Сакун А. М., Веденіна Ю. Ю.,

Бражнікова Т. М.

Формування механізму
підвищення ефективності
технологічного потенціалу
машинобудівного підприємства.....72

Свердан М. М. Суспільний добробут: економічні основи та фінансове забезпечення.....77	Тохтамиш Т. О., Татарінов В. В. Платіжні картки як сучасний елемент розрахунків114
Скібіцький О. М., Гордієнко Ж. В., Мюнталь О. М. Питання фінансування бюджетних освітніх установ..... 85	Ushkalyov Volodymyr, Martiyanova Maryna Trust as a factor of interaction efficiency in a business environment.....120
Скібіцький О. М., Сівашенко Т. В., Шпильова В. М. Визначення потенціалу успіху авіапромислових підприємств..... 94	Франів І. А. Механізми просторового організування бізнесу.....124
Стопченко Є. І. Інноваційні технології в готельному бізнесі.....102	Хитра О. В., Вакарь В. Ю. Перспективи удосконалення системи охорони здоров'я на основі державно-приватного партнерства.....128
Телепнева О. С. Моделювання впливу підсистем вимірювання й керування на функціонування атомарних антропотехнічних систем.....105	Хитра О. В., П'ятак К. Ю. Система державних соціальних стандартів як базис формування соціально орієнтованої ринкової економіки.....137
Тешева А. В. Шляхи вдосконалення державного регулювання ринку праці в моделі економічного зростання на основі вивчення іноземного досвіду....111	Цікановська Н. А. Наукові підходи до визначення сутності поняття банку розвитку.....146
	Чекаловська Г. З. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні закладом вищої освіти.....150

CONTENTS

Moshkovska Olena Retrospective review of stages of formation of management accounting 5	Sverdan Mykhailo Public welfare: economic essentials and financial providing77
Ohorodnia Yevheniia, Kyrkach Svitlana Transformation of the hierarchy of problems of doing business in Ukraine within the conditions of COVID-19 impact.....11	Skibitsky Olexandr, Gordienko Zhanna, Muntal Olga Questions of financing educational institutions.....85
Oleshko Tamara, Boiko Yuliia, Ninichuk Serhii Characteristics and analysis of risk management for commercial business activities.....19	Skibitsky Olexandr, Sivashenko Tatiana, Shpilova Valentina Determining the success potential of aircraft enterprises.....94
Panasyuk Irina, Panasyuk Vitaliy, Martynov Sergiy Features of implementation the innovative project for creation of the dental polyclinic...24	Stopchenko Eugene Innovative technologies in the hotel business.....102
Pihul Nataliya, Ivanchuk Kateryna, Pihul Yevhenii Enterprise capital: the essence, the role and its analysis.....34	Telepneva Olga Modeling the influence of measurement and control subsystems on the functioning of atomic anthropotechnical systems.....105
Poberezhna Nataliia, Savych Viktoriia Financial results and displaying them in a statements.....38	Tesheva Larisa Ways to improve state regulation of the labor market in the model of economic growth on the basis of exercise investigation.....111
Rats Olga Directions of improvement of organization of anticrisis banking management in banking institutions of Ukraine.....42	Tokhtamysh Tetiana, Tatarinov Vladislav Payment cards as a modern element of calculations.....114
Redchenko Kostiantyn Independence of auditor and its influence on the quality of audit services.....48	Ushkalyov Volodymyr, Martiyanova Maryna Trust as a factor of interaction efficiency in a business environment.....120
Rybalchenko Ludmila, Gavrysh Oleg Information security during the world pandemic.....52	Franiv Ihor Methods of spatial organization of business.....124
Roshka Petro, Roshka Leonid Regional policies in the EU member states...56	Khytra Olena, Vakar' Vadim Prospects of improvement of the health protection system on the basis of public-private partnership.....128
Riabchenko Olena, Sydorenko Oksana Management of the complex of marketing communications on the internet based on the example of the WOWBODY company...60	Khytra Olena, Piatak Christina System of state social standards as a basis for forming a socially oriented market economy.....137
Savitska Svitlana The analysis of the state and prospects of development of housing and communal services in Ukraine.....66	Tsikanovska Nataliia Scientific approaches to determination the essence of the concept of a development bank.....146
Sakun Lesia, Viedienina Yuliia, Brazhnikova Tetiana The formation of mechanism for performance improvement of technological potential of machine-building enterprises.....72	Chekalovska Halina The main kinds of outsourcing and their applications in higher education management.....150

УДК 339.132:631.1

Мошківська Олена Анатоліївна
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД ЕТАПІВ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті наведений ретроспективний огляд етапів формування управлінського обліку. Визначені характерні риси кожного із етапів. Визначені умови, що призвели до виникнення управлінського обліку. Зазначається, що управлінський облік в його нинішньому вигляді сформувався в процесі тривалої еволюції, осмислення якої дає можливість зрозуміти роль вищезазначеної облікової системи в механізмі управління підприємствами.

Ключові слова: управлінський облік, історія, етапи, трансформація, фактори, вплив.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. одним з найважливіших факторів виробництва справедливо вважається інформація, адже вона сприяє досягненню максимальних результатів економічної діяльності на основі збору й аналізу необхідних і достатніх даних про внутрішнє та зовнішнє середовище об'єкта управління. Роль інформації й інформаційних технологій у системі управління неймовірно посилилася в останні десятиліття. Саме інформація стає тим ресурсом, завдяки якому формуються умови для фінансово-економічного розвитку суб'єктів господарювання, саме вона визначає стратегію і тактику ринкової поведінки підприємств.

Зростання обсягів інформації щодо різних сфер і різновидів діяльності суб'єкта господарювання трансформує й розвиває його інформаційний простір, в якому система інформації звітності давно визначена як цільна. Метою такої системи в економічній літературі пов'язують з отриманням найбільш достовірної інформації щодо фінансового стану, результатів діяльності конкретних суб'єктів господарювання з метою розширення і поліпшення якісних характеристик економічного інформаційного простору, підвищення ефективності їх внутрішніх економічних процесів.

З метою формування уявлення про сучасний управлінський облік в усій його повноті, доречно звернутися до аналізу його витоків, історії розвитку.

Не зважаючи на те, що проблеми управлінського обліку всебічно і ґрунтовно розглянуті в науковій літературі, питання історичної ретроспекції майже не висвітлені вченими.

Постановка завдання. На основі викладеного доцільно сформулювати завдання дослідження, яке полягає у виокремленні історичних етапів розвитку управлінського обліку та їх загальної характеристики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Приведемо аналіз формування управлінського обліку у ретроспективному ракурсі, звернувшись до історичного підходу, адже в методології наукового пізнання останній посідає чільне місце. З огляду на це простежити генезис управлінського обліку доцільно протягом усіх історичних епох, зважаючи на зміни соціально-економічних укладів і поглядів на процеси обліку й управління.

Розглядаючи виникнення та розвиток системи управлінського обліку як інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, маємо наперед зазначити, що економічні закони, що

сформувались у результаті еволюції суспільства, передбачають виявлення стійкого взаємозв'язку між усіма економічними явищами. Питання виникнення і розвитку управлінського обліку завжди привертало увагу як учених-теоретиків, так і практиків. На сьогодні вийшла друком безліч наукових праць як іноземних, так і українських дослідників, що формують концептуальні уявлення про управлінський облік як про специфічну практичну діяльність.

Безпосередньо управлінський облік в його нинішньому вигляді утворився в процесі тривалої еволюції, осмислення якої дає можливість зрозуміти роль вищезазначеної облікової системи в механізмі управління підприємствами.

Історичну довідку щодо класифікацій ученими-економістами етапів розвитку бухгалтерського обліку і як його складника – управлінського обліку подає у своїх працях В. М. Добровський [7]. Він доводить, що весь облік доцільно розглядати як управлінський, що бере початок з моменту промислової революції і містить три етапи: інформативний (до 1673 р.), юридичний (1673–1973 рр.) та економічний (управлінський). Також існує думка, що в розвитку управлінського обліку важливими є етап виникнення приватної власності, відокремлення управлінської функції від функції володіння власністю, відокремлення облікової функції від управлінської [8].

Проте для аналізу генезису управлінського обліку недостатньо акцентувати увагу лише на історичних періодах, оскільки в основі виникнення цієї облікової системи лежать неокласична економічна теорія, поєднана з класичною та неокласичною школою наукового управління.

Економічний зміст функції обліку обумовлений кругообігом капіталу, який становить основу всіх класичних теорій балансознавства ХХ ст. (науки складання балансу): статичної, динамічної й органічної. В обліковій процедурі баланс є завершальним етапом облікових робіт. Організаційна схема бухгалтерського обліку, яка традиційно описана в літературі з бухгалтерського обліку, також побудована на кругообігу капіталу і рахунків, залучених у процес обліку вищезазначеного кругообігу. Значущість концепції кругообігу капіталу визнана й у теперішній час. Існує, скажімо, думка, що предметом бухгалтерського обліку слід вважати капітал у його русі: як предмет бухгалтерського обліку виокремлюється та частина господарської діяльності, яка опосеред-

кована рухом індивідуального або суспільного капіталу [11].

Концепція кругообігу капіталу має принципове значення для розвитку первісних уявлень про управлінський облік, оскільки кожну стадію кругообігу капіталу можна розглядати як окремий блок інформації (про заготівлю товарно-матеріальних цінностей, про виробничий процес, про процес продажу продукції, товарів, робіт та послуг). Проте цієї інформації замало для належної організації управління підприємством, і потрібні більш широкі підходи до інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського процесу. Тобто, інформаційна складова, поряд з обліковою практикою, формує підстави для того, щоб результати обліку ставали основою для прийняття рішень із приводу організації виробничого процесу на засадах його раціональної побудови, економії ресурсів, зниження витрат при одночасному дотриманні відповідного рівня якості готової продукції.

Необхідність модернізації обліку з урахуванням потреб управління добре розумів класик управлінської науки А. Файоль, котрий сформулював універсальні принципи управління, що стали основою для розробки багатьох сучасних напрямів менеджменту. Управління, за А. Файолем, складається з реалізації істотних функцій, кожна з яких базується на сукупності певних операцій, що здійснюються на підприємстві. Це – технічна функція, комерційна функція, страхова функція, адміністративна функція, фінансова функція, облікова функція, яка ґрунтується на сукупності вироблених підприємством облікових операцій, до яких віднесені всі бухгалтерські операції з калькулювання, статистики тощо [16]. Реалізація облікової функції, як зазначав А. Файоль, дозволяє підприємству оцінити досягнуті результати і надавати повні, ясні і точні відомості щодо економічного становища підприємства. На думку А. Файоля, досконале рахівництво – просте і зрозуміле, що надає точне уявлення про

роботу підприємства та її умови, є потужним засобом управління [16].

Нагадаємо, що безпосередньо управлінський облік був створений мене-джерерами, але формалізований він (набув сучасної форми) завдяки працям Р. Ентоні, увійшовши у практику виробничої діяльності як реакція на недоліки традиційної бухгалтерії. Дослідник зазначав, що фінансова звітність не повною мірою придатна для управління підприємством, оскільки вона орієнтована в минуле, у процесі складання втрачає актуальність і, внаслідок цього, позбавлена оперативності [1].

Далі ретроспективний аналіз демонструє, що до кінця ХХ ст. склалась і теорія управлінського обліку. Сучасні економісти-дослідники виокремлюють такі етапи розвитку управлінського обліку залежно від його мети:

– до 1950 р. мета управлінського обліку полягала у контролі витрат на основі бюджетування та калькулювання собівартості;

– до 1965 р. мета управлінського обліку полягала в управлінні витратами за центрами відповідальності;

– до 1985 р. метою стало скорочення витрат ресурсів, що забезпечують певні бізнес-процеси за допомогою розроблених методів управління витратами;

– у 1995 р. метою стало управління додатковою вартістю на основі ефективного використання ресурсів, використання методів оцінки та планування показників вартості, управління організаційними інноваціями і капіталізацією знань [18].

Зі свого боку, на основі аналізу наукових джерел [1; 8; 11; 18] доцільно зробити висновок, що світова наука на сучасному етапі розвитку умовно виокремлює низку історичних епох, у межах яких у системно-хронологічному порядку виникають передумови зародження та формування теоретико-методологічних засад управлінського обліку (рис. 1).

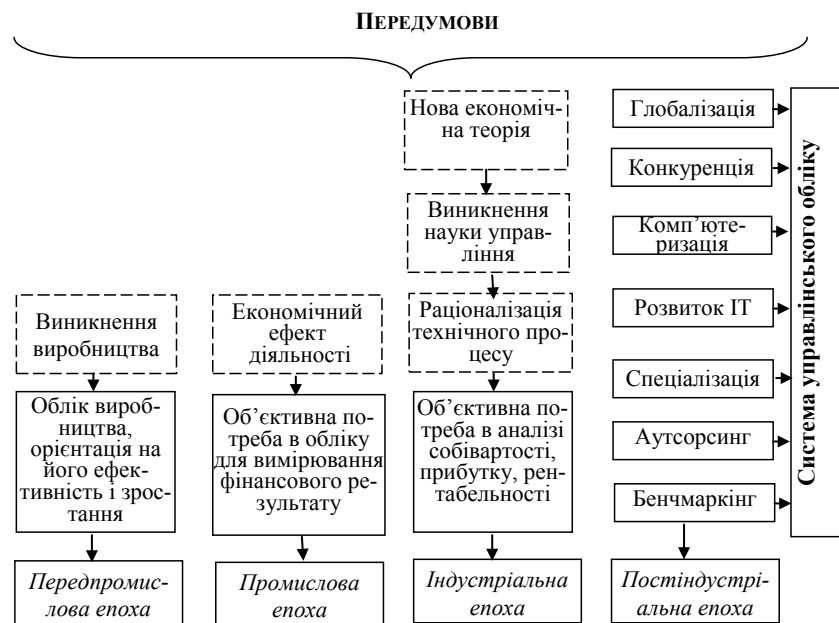


Рис. 1. Історичні періоди розвитку управлінського обліку

Джерело: складено автором за даними [1; 8; 11; 18]

Розглянемо ці епохи детальніше.

1. Передпромислова епоха.

1.1. Первіснообщинний світ (приблизно 9–6 тис. років до н.е.) – характеризується виникненням нового типу економічної організації – економіки, що виробляє, і відповідного рівня перших елементів управління і обліку.

1.2. Давній світ (5 тис. років до н.е. – 500-ті рр. до н.е.) – характеризується виникненням і розвитком виробничої діяльності (історія Давнього Сходу), є передумовою зародження засад управління та обліку виробництва, браком орієнтації на вимірювання економічного ефекту.

1.3. Античний світ (500-ті рр. до н.е. – 476 р. до н.е.) – характеризується перетворенням обліку в систему, формуванням основних елементів предметної сфери управлінського обліку, передумов для виникнення елементів управлінського та фінансового обліку.

1.4. Середньовічний період (476–1492 рр.) – характеризується пріоритетністю капіталістичних відносин з притаманними їм економічними категоріями капіталу та прибутку, веденням систематизованого письмового обліку – подвійної бухгалтерії (Л. Пачолі).

1.5. Новий час (1492–1750 рр.) – характеризується формуванням передумов виникнення управлінського обліку: визнанням обліку засобом управління і його виділенням як функції управління, емпірично доведеною можливістю калькулювання без використання системи подвійного запису, наявністю певної системи рахунків для обліку прямих і непрямих витрат, практичною потребою у вірогідному і правильному обчисленні прибутку.

2. Промислова епоха (1750–1920 рр.) – характеризується виникненням першої класичної школи наукового напрямку (Ф.У. Тейлор, США); розвитком нового напрямку – промислового обліку (виробничого, калькуляційного обліку, обліку витрат) як історичного попередника управлінського обліку, розробкою його предметної сфери; посиленням уваги до собівартості й механізму її обчислення – калькулювання як інструменту формування прибутку; пристосуванням системи подвійної бухгалтерії до потреб промислового обліку, що обумовлює виникнення проблеми взаємозв'язку двох бухгалтерій – загальної та калькуляційної (виробничої); поділом функцій власності і керування; зосередженням на предметних сферах діяльності; розробкою і використанням методів, відмінних від системи подвійного запису: промислового (виробничого) калькулювання та планування, контролю і розподілу витрат.

3. Індустріальна епоха (1920–1970-ті рр.) – характеризується масштабним розвитком науки управління, у тому числі стратегічного; посиленням управлінського впливу на господарські процеси в економіці і тим, що вчені різних країн не досягли методологічної єдності в розумінні сутності та змісту управлінського обліку.

4. Постіндустріальна епоха (1970–1990-ті рр. і до теперішнього часу) – характеризується формуванням економіки інформаційного типу, яка вимагає нових підходів до обліку, зокрема, увага приділяється обліку нематеріальних активів, інтелектуального капіталу, процесам інформатизації та комп'ютеризації обліку.

Слід зауважити, що у СРСР, до складу якого входила Україна, термін «управлінський облік» був майже невідомим, у наукових джерелах, на підприємствах і в організаціях мова йшла про оперативний облік, який надавав інформацію про будь-яку фінансову, господарську операцію, фіксуючи її якісні та кількісні характеристики. За радянських часів бухгалтерський облік був, за своєю суттю, фінансовим обліком, метою якого був контроль за збереженням соціалістичної власності, за реалізацією державних планів, а дані обліку використовувались для управління, для скорочення витрат, підвищення рентабельності [11].

Перед переходом до командно-адміністративної економіки за умов нової економічної політики (НЕП, 1923–1929 рр.) власне обліком бухгалтерська професія не обмежувалася. У період НЕПу на підприємствах існувало дві бухгалтерії – фінансова та бухгалтерія за обліку виробництва і калькулювання собівартості продукції. Тодішній бухгалтер виконував не тільки облікові функції, але й функції управлінця (планування, підготовка облікової інформації, аналіз даних, прийняття управлінських рішень). Такий широкий спектр обліково-аналітичних функцій був властивий бухгалтерській професії у 1920-ті роки [17].

У цей період велике значення мали графічні методи обліку, що набули поширення і як засіб звітної інформації (графіки Ганта), і як засіб організації документообігу всередині підприємства (оперограми). Нехтування принципами класичної бухгалтерії супроводжувалося зростанням уваги до техніки реєстрації фактів господарського життя. Механізація обліку та поширення рахівництва на вільних аркушах дещо зменшили роль картки, але не скасували її повністю.

Після впровадження Держплану з 1928 р. на підприємствах почалося створення планових відділів, яке набуло значного поширення у 1930-х роках. За цими службами були закріплені планово-аналітичні функції. Тобто, в процесі розвитку і зміцнення в країні централізованого планування функції бухгалтерії були зведені до контролюючих, а прерогативою планових відділів стало планування й аналіз діяльності підприємств. За радянських часів найважливішим завданням бухгалтерського обліку був облік і контроль за збереженням соціалістичної власності [11].

У 1930-х роках у країні було започатковано функціонування рахункового машинобудування, що надало можливість розпочати в досить широких масштабах застосування електронно-обчислювальної техніки в обліку. В останньому в той період можна виділити три підходи щодо розрахунку калькуляції, які послідовно змінювали один одного. Спочатку калькуляція виконувалася статистично без зв'язку з даними бухгалтерського обліку, потім, з 1934 р., її стали визначати за даними бухгалтерських реєстрів, при цьому статистичні звіти дозволяли списувати готову продукцію за собівартістю минулого звітного періоду, і, нарешті, з 1938–1940 рр. запроваджується жорстка бухгалтерська калькуляція.

З'являється терміни «нормативний облік», «нормативна собівартість», що було обумовлено потребами визначення співвідношень між плановою і фактичною собівартістю. Певний інтерес виклика-

ло питання про те, хто і як повинен установлювати нормативи. Одночасно з нормативним обліком розвивалися реальний облік витрат і калькуляція собівартості готової продукції. У 1948 р. А.А. Афанаєв увів калькуляцію до складу елементів методу бухгалтерського обліку [15].

Намагання трактування об'єкта калькулювання спричинило дискусію наприкінці 1950-х років про напівфабрикатний і безнапівфабрикатний варіанти організації зведеного обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Була висунута ідея, що конкуренція робить калькуляцію майже безглуздою, оскільки ціна в цьому разі складається під впливом попиту і пропонування, а сама по собі фактична собівартість на продажну ціну не впливає (впливає планова, або нормативна, собівартість). Тоді дійшли висновку, що калькуляція фактичної собівартості не потрібна, але це, звичайно, не означає, що калькуляція собівартості взагалі не потрібна – вона необхідна у двох аспектах: як планова (перспективна) і ретроспективна [15].

За радянських часів вітчизняні автори у роботах, присвячених іноземній теорії і практиці обліку, розглядали управлінський облік з позицій ідеологічних, тобто як інструмент експлуатації робітників і приховування прибутків, що отримує капіталісти. Саме такий підхід був використаний у науковій праці М.Г. Чумаченка «Облік і аналіз у промисловому виробництві США», виданий у 1971 р. [18].

Безпосередньо термін «управлінський облік» став відомий широкому колу вітчизняних фахівців наприкінці 1980-х – на початку 1990-х років минулого століття. У цей історичний період відбувалось інтенсивне акумулювання знань і досвіду господарювання ефективних підприємств економічно розвинених країн, робилися спроби осмислити й упровадити в практику управління підприємствами дану систему обліку.

Сама ж потреба в розвитку системи управлінського обліку виникла в середині 1990-х рр., коли внаслідок посилення впливу на внутрішні управлінські рішення зовнішніх (ринкових) факторів утворився вакуум в інформаційному забезпеченні керівників щодо управління діяльністю як підприємств, так і структурних їх підрозділів. Тоді виникло принципово нове розуміння важливості управлінських рішень як передумови стійкого розвитку підприємств, що вимагало нової якості інформації для їх прийняття.

У цей період в Україні видаються підручники з управлінського обліку, а пізніше, після опанування міжнародного досвіду, і українські вчені опублікували посібники та монографії з управлінського обліку.

Варто зазначити, що в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [14] на законодавчому рівні закріплене поняття «внутрішньогосподарський (управлінський) облік» як система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Це означає, що управлінський облік застосовується насамперед у процесі обліку внутрішніх господарських операцій підприємства, а також у процесі оперативного та стратегічного

планування, і головною його метою є забезпечення інформацією керівників різних рівнів управління підприємством, які є відповідальними за досягнення статутної мети підприємства. Тобто, управлінський облік є інструментом оперативного та стратегічного управління підприємством, функцією якого є обчислення витрат на виробництво, собівартість будь-якої продукції, товару, результатів діяльності будь-якого підрозділу і підприємства загалом на різних стадіях проходження матеріального, фінансового й інформаційного потоків (на стадії постачання, виробництва і збуту).

Різні автори визначають певні фактори, що сприяли трансформації бухгалтерського обліку в нову якість – управлінський облік (табл. 1).

Отже, в результаті історичної трансформації виникла нова форма обліку, яку більшість сучасних науковців визначили як самостійний напрям бухгалтерського обліку, основне призначення якого – забезпечення менеджерів інформацією для прийняття управлінських рішень у сфері планування, управління і контролю.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Поштовхом для створення управлінського обліку як окремої інформаційної системи підтримки управлінських рішень став той факт, що наприкінці 1940-х і на початку 1950-х років минулого століття відбулися значні зміни у сфері бухгалтерського обліку в країнах з розвинутою ринковою економікою. Ці зміни були пов'язані з тим, що традиційний бухгалтерський облік не давав інформації для прогнозу господарської діяльності і прийняття своєчасних управлінських рішень, що особливо актуально за ринкових відносин. У зв'язку з вищезазначеним, у середині ХХ ст. розвиток ринкової економіки в індустріально розвинених країнах обумовив потребу доповнення бухгалтерського (фінансового) обліку обліком управлінським.

2. Основні етапи формування управлінського обліку збігаються зі сплесками ділової активності підприємницької діяльності, зі змінами в технологічному та технічному укладі, а точніше, з ускладненням виробничого процесу, що викликає ускладнення і процесу управління підприємством. Відповідно, не можна не визнати, що управлінський облік є відповіддю науки про облік на реальні, практичні потреби управління.

2. В історично-структурному плані управлінський облік виник на стику двох економічних напрямів діяльності на підприємстві – фінансового обліку і менеджменту – як система інформаційно-аналітичного забезпечення управління, виробничої, маркетингової, логістичної, фінансово-господарської діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

3. Сучасний управлінський облік став реальним інструментом планування, невід'ємною частиною ефективного управління. Будучи потужною економічною інформаційною системою, управлінський облік є одночасно й дійовим механізмом структурування інформаційного простору, у середовищі якого створюється можливість ефективного управління поточними витратами з метою одержання заздалегідь спланованого обсягу вигід у сфері звичайної діяльності підприємства.

Таблиця 1

**Фактори впливу на процеси трансформації бухгалтерського обліку
в нову форму обліку – управлінський облік**

Фактор	Автор									
	М.А. Вахрушина [4]	Л.В. Нападівська [10]	Т.М. Писаренко [13]	Л.М. Васильєва [3]	С.Ф. Голов [6]	Палий В.Ф. [12]	Т.М. Мельник [9]	К. Друрі [8]	С.В. Булгакова [2]	Д.А. Волошин [5]
Конкуренція										
Загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту продукції		+	+		+	+		+		
Міжнародна конкуренція									+	
Необхідність збереження комерційної таємниці	+									
Поява конгломератних утворень різних організаційно-правових форм господарювання та власності										
Утворення великих компаній і (корпорацій, транснаціональних компаній), зміна структури	+			+	+	+				
Зростання розмірів монополій										
Наявність різних форм власності, що веде до появи різних груп та рівнів користувачів управлінської інформації		+								
Кризові явища в економіці										
Інфляційні процеси						+		+		
Криза економіки								+	+	+
Знецінення валюти						+				
Нестабільність економічного середовища										+
Зміна виробничого процесу										
Розширення виробництва	+								+	
Зростання витрат на науково-дослідні роботи						+				
Концентрація виробництва	+									
Виробниче нормування				+						
Зростання витрат на реалізацію										
Зміна технології виробництва під впливом НТП						+				
Трансформаційні процеси в національних економічних системах										
Централізація (концентрація) капіталу	+				+					
Необхідність пошуку ринків збуту						+		+		
Зміна економічних відносин (зміна у бізнес-середовищі)				+				+		
Інтеграційні процеси стосовно до світового господарства		+								
Зміна правових відносин				+						
Глобалізація								+		
Розвиток економіки, що базується на знаннях								+		
Зміна підходів до управління діяльністю підприємства										
Актуалізація принципу ефективності управління			+		+					
Інформаційні технології								+		
Поширення неокласичної економічної теорії									+	
Філософія позитивізму									+	
Застосування класичних та неокласичних теорій менеджменту									+	
Брак механізму планування (бюджетування)										+
Брак механізму оцінки рентабельності напрямів діяльності та продуктів										+
Брак процедур проведення аналізу та прийняття управлінських рішень										+
Недостатній рівень відповідальності та мотивації персоналу										+
Брак чіткого механізму управління підрозділами підприємства										+
Поява нових об'єктів управління та обліку										
Поява невідчутних (нематеріальних) активів										
Зміна кваліфікаційних вимог до облікових працівників										
Посилення конкуренції з боку працівників бухгалтерської професії								+		
Підвищення вибагливості споживачів бухгалтерських послуг								+		
Потреба в більш широкій підзвітності								+		
Брак прозорості системи обліку витрат										+
Недосконалість системи внутрішньої звітності										+
Підвищення ризикованості підприємницької діяльності										
Імовірність банкрутства										+
Висока міра ризику підприємницької діяльності										+
Невизначеність умов господарювання										+

Література:

1. Аткинсон Э. Управленческий учет / Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг; 3-е издание: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. – 879 с.
2. Булгакова С.В. Управленческий учет: проблемы теории: монография / С.В. Булгакова – Воронеж: Изд-во Воронежск. гос. ун-та, 2006. – 160 с.
3. Васильева Л.М. Методи і моделі прийняття рішень в аналізі і аудиті: навчальний посібник / Л.М. Васильева, Н.В. Бондарчук, О.П. Бондарчук. – Дніпропетровськ: Вид-во «Свідлер А.Л.», 2010. – 232с.
4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина; 5-е изд., стер. – М.: ОМЕГА–Л, 2006. – 570 с.
5. Волошин Д.А. Анализ и оценка эффективности системы управленческого учета на предприятии: дисс. ... канд. эконом. наук / Д.А. Волошин. – М., 2008.– 183 с.
6. Голов С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: автореф. д-ра екон. наук / С.Ф. Голов. – К., 2009. – 35 с.
7. Добровський В.М. Управлінський облік: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька, Р.С. Коршикова. – К.: Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, 2003. – 235 с.
8. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри, пер. с англ. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 1071 с.
9. Мельник Т.М. Теоретичні та практичні аспекти функціонування управлінського обліку в інвестиційних проектах / Т.М. Мельник // Вісн. Львів. комерц. академії. – Л.: Вид-во ЯКА, 2009. – Вип. 30. – 214 с.
10. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підручник / Л.В. Нападівська. – К.: Книга, 2009. – 544 с.
11. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В. Ф. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 86 с.
12. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 279 с.
13. Писаренко Т.М. Управлінський облік: сутність, зміст та принципи ведення / Т.М. Писаренко, Н.А. Букало // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 136–140.
14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996–XIV, зі змінами та доповненнями: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
15. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учеб. / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
16. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М.: Контроллинг, 1992. – 111 с.
17. Чибісов Ю.В. Бухгалтерський облік виробничої діяльності в системі бюджетування: теоретико-методичні основи: автореферат дис. ... канд. еко-ном. наук. / Ю.В. Чибісов. – К., 2008. – 23 с.
18. Чупахина Н.И. Этапы развития управленческого учета / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина // Экономический анализ: теория и практика, 2007. – № 21. – С. 56–62.
19. Яковлев А. Управленческий учет: история и перспективы развития // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2002. – № 27. – С. 15–21.

Мошковская Елена Анатольевна

доктор экономических наук,
профессор кафедры учета и налогообложения
Киевского национального торгово-экономического университета

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОБЗОР ЕТАПОВ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В статье приведен ретроспективный обзор этапов формирования управленческого учета. Определены характерные черты каждого из этапов. Определены условия, которые привели к возникновению управленческого учета. Отмечается, что управленческий учет, в его нынешнем виде, образовался в процессе эволюции, осмысление которой дает возможность понять роль вышеупомянутой учетной системы в механизме управления предприятиями.

Ключевые слова: управленческий учет, история, этапы, трансформация, факторы, влияние.

Moshkovska Olena

Doctor of Economics, Professor
Department of Accounting and Taxation
Kyiv National Trade and Economic University

RETROSPECTIVE REVIEW OF STAGES OF FORMATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Summary

The article provides a retrospective review of the stages of formation of management accounting. The characteristic features of each of the stages are determined. The conditions that led to the emergence of management accounting are determined. It is noted that management accounting, in its current form, was formed in the process of evolution, the interpretation of which makes it possible to understand the role of this accounting system in the mechanism of enterprise management.

Key words: management accounting, history, stages, transformation, factors, influence.

УДК 334.012.64(477)

Огородня Євгенія Миколаївнакандидат економічних наук,
спеціаліст по роботі з банками**Киркач Світлана Миколаївна**кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи і фінансових послуг
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІЄРАРХІЇ ПРОБЛЕМ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВПЛИВУ COVID-19

Стаття присвячена дослідженню проблем ведення бізнесу в Україні. Обґрунтовано необхідність врахування форс-мажорних обставин під час систематизації проблем ведення бізнесу. Досліджено зміни в економіці провідних країн світу під час пандемії коронавірусу COVID-19. Проаналізовано вплив (загострення або поліпшення) COVID-19 на умови ведення бізнесу в Україні. Здійснено трансформацію структури виокремлених (на підставі експертного методу) груп проблем ведення бізнесу в Україні з урахуванням впливу COVID-19.

Ключові слова: бізнес, ведення бізнесу, проблеми ведення бізнесу, пандемія коронавірусу, карантин, трансформація ієрархії проблем, проблемно-орієнтований-підхід.

Постановка проблеми. Наприкінці 2019 р. людство стикнулося із проблемою пандемії коронавірусу Covid-19, яка майже за два з половиною місяці поширилася на усі континенти, зачепила 80% країн світу та вплинула на ведення бізнесу в кожній з них. Наразі бізнес у всьому світі переживає надзвичайно важкі часи. Так, наприклад, із введенням карантину, який триває в Україні у зв'язку із пандемією коронавірусу Covid-19, відбулося закриття майже всіх магазинів та закладів сфери послуг, окрім продовольчих крамниць, аптек й подібних критичних об'єктів. Наслідки карантину значно відчули туристичний бізнес, готельно-ресторанний бізнес, б'юти-індустрія тощо.

Згідно результатів експрес-опитування, яке провела Європейська Бізнес Асоціація серед представників малого та мікробізнесу (учасників Unlimit Ukraine), 18% респондентів розглядають варіант закриття власного бізнесу, 78% респондентів зазнало збитків, розмір яких складає до 75% від доходів, і тільки 4% респондентів отримало прибутки від діяльності.

Крім цього, пандемія коронавірусу Covid-19 вплинула на поведінку людей, споживчі уподобання, поведінку корпорацій, рішення урядів, виробництво та сферу послуг, логістичні потоки, тимчасове падіння експорту й імпорту тощо.

Загалом досить важко спрогнозувати наслідки (негативні чи позитивні) до яких призведе пандемія у всьому світі, проте можна із впевненістю стверджувати, що: демографічна ситуація зазнає змін, знизиться середній вік населення планети; трансформується структура світової економіки й логістики; будуть перенесені ключові локації виробництв (у т.ч. із Китаю в інші регіони); зміниться роль глобальних гравців; оновиться система охорони здоров'я (її частка у ВВП повинна збільшитись) тощо.

Постановка завдання. Отже, з метою подолання негативного впливу пандемії коронавірусу Covid-19 на український бізнес, актуальності набувають подальші наукові дослідження. Зокрема, актуальним є встановлення залежності між ви-

окремленими проблемами ведення бізнесу [1] та пандемією коронавірусу, їх взаємовпливу; трансформація запропонованої [1] ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні в умовах впливу Covid-19; визначення векторів розвитку українського бізнесу під впливом форс-мажорних обставин.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні впливу Covid-19 на запроповану ієрархію проблем ведення бізнесу в Україні [1] з метою її подальшої трансформації та визначенні можливих напрямів розвитку українського бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що у попередньому науковому дослідженні [1] визначено та систематизовано існуючі групи проблем ведення бізнесу в Україні, а саме: 1) проблема компетентності; 2) проблема податкових умов ведення бізнесу; 3) проблема особливостей отримання банківських продуктів/послуг; 4) проблема тіншового ведення бізнесу; 5) проблема зловживання посадовими повноваженнями; 6) проблема невідповідності соціальних стандартів рівню життя населення; 7) проблема митного законодавства України; 8) проблема відсутності державної підтримки; 9) проблема геополітичного стану України; 10) проблема валютного регулювання у сприянні ведення бізнесу; 11) проблема альтернативи вибору способу обміну інформацією між контролюючими органами і суб'єктами господарювання.

Проте, серед зазначених проблем не було виокремлено такої групи як форс-мажорні обставини, поряд із якою всі інші групи проблем трансформуються або стають другорядними.

Так, згідно ст. 14¹ Закон України № 671/97-ВР від 02.12.1997 р. «Про торгово-промислові палати в Україні» форс-мажорними обставинами (обставинами непереборної сили) є надзвичайні та невідворотні обставини, що об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань, передбачених умовами договору (контракту, угоди тощо), обов'язків згідно із законодавчими та іншими нормативними актами, а саме: загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого

конфлікту, включаючи але не обмежуючись воєнними атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безладу, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, проти-правні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо [2].

Зазначимо, що нещодавно (17.03.2020 р.) у перелік форс-мажорних обставин додано карантин, встановлений КМУ, що є логічним наслідком впливу пандемії коронавірусу Covid-19.

Covid-19 безпрецедентно деструктивно вплинув на соціальне, економічне, політичне та духовне життя кожної країни, що спровокувало зміну геополітичного простору світу й трансформацію свідомості людства в цілому, і бізнесу зокрема. Градаційне віднесення означеної пандемії Covid-19 до форс-мажорних обставин зумовлене зупиненням перманентно-діючого життєвого циклу як людини, так і бізнесу. Зокрема, вектор розвитку Китайської Народної Республіки, що стала базою для розповсюдження коронавірусної інфекції Covid-19, спрямований на виведення китайського капіталу за кордон з метою злиття та поглинання, тобто трансформування умов ведення бізнесу й розширення його присутності на міжнародній арені, змінився у напрямку перерозподілу і використання наявного капіталу країни для забезпечення охорони здоров'я населення, та нівелювання негативних наслідків впливу Covid-19. Згідно наданого звіту Ernst&Young Global Limited [3], станом на початок 2019 року, загальні іноземні інвестиції Китаю склали 117,1 млрд доларів США, це на 9,8% менше ніж у попередньому році, що стало підґрунтям для посилення даних тенденцій у зв'язку із впливом коронавірусної інфекції Covid-19. Бізнес активність Італії, що стала другою країною, яка постраждала від пандемії коронавірусу Covid-19, зазнала видозмін. Хоча основними цілями державної політики країни є управління ризиками і підвищення стійкості, очікується прогнозоване зниження ВВП Італії на 3%, а потім на 5% [4], з врахуванням вагомого скорочення в текстильній промисловості, залізничному і повітряному транспорті, готельному, ресторанному й туристичному бізнесі, кількості розважальних шоу і спортивних заходів. Окрім того, після підписання двосторонньої угоди «Меморандум про взаєморо-

зуміння» (MoU) між Китаєм та Італією, в межах ініціативи Китаю Belt&Road Initiative (BRI), посилення заходів подолання поширення впливу коронавірусної інфекції Covid-19, шляхом обмеження авіасполучення між Італією та Китаєм, сформувало можливість скорочення експорту до Китаю, як постійного торгового партнера. Ущільнені взаємовідносини між Китаєм та Італією у період динамічного протікання пандемії коронавірусу Covid-19 може стати імпульсом у зміні умов ведення бізнесу в світовому економічному просторі, через релевантність його із соціальною та політичною діяльністю кожної країни. Ланцюгова реакція трансформації умов регулювання економіки та ведення бізнесу в країні спостерігається у країн, які тісно пов'язані економічно-політичними об'єднаннями та альянсами, а саме у Іспанії, Німеччині, Франції, Бельгії, Великобританії. Окрім того, пандемія коронавірусу Covid-19 стала викликом для економіки Сполучених Штатів Америки, фондові ринки якої у березні 2020 року знизилися на чверть від свого піку згідно попереднього періоду, знищуючи три роки розвитку, а рівень безробіття перевищив показники рецесії 2008 року [5].

Саме тому доцільним є перегляд та подальша трансформація ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні в умовах впливу Covid-19:

1) Проблема компетентності:

Загострення проблем:

- відсутності висококваліфікованих фахівців (зміна діючого законодавства, яке доволі часто не відповідає реаліям введеного режиму карантину; постійно не працює або працює із перешкодами електронний кабінет платника в умовах заклику органів ДПС щодо максимального використання дистанційного формату спілкування на час карантину тощо);

- наявності вузькоспеціалізованого персоналу (це стосується як суб'єктів господарювання, так й контролюючих органів, тобто, на час карантину досить багато висококваліфікованих фахівців залишилися (самі того не бажаючи) без роботи або у відпустці за власний рахунок, або, у найкращому випадку, на дистанційній роботі);

- розбіжності між вимогами діючого законодавства України та консультативно-роз'яснювальною роботою фахівців контролюючих органів (наприклад, під час режиму карантину відбувається постійна швидка зміна податкового законодавства України, загалом фахівці ДПС навіть не мають часу на ознайомлення із постійними податковими змінами, тому доволі часто консультативно-роз'яснювальна робота фахівців не відповідає вимогам діючого податкового законодавства та залишає бажати кращого).

2) Проблема податкових умов ведення бізнесу:

Загострення проблем:

- постійної швидкої зміни податкового законодавства (на території України карантин було введено 12 березня 2020 р., проте станом на 09 квітня 2020 р. було прийнято, опубліковано та набрали чинності декілька десятків законів, зокрема 4-ри (№ 530-IX [6], № 531-IX [7], № 532-IX [8], № 533-IX [9] від 17.03.2020 р. та № 540-IX від 30.03.2020 р. [10]), з яких вносять суттєві зміни у Податковий кодекс України);

– невідповідності між собою нормативно-правових актів держави (наприклад, Законом України № 533-ІХ від 17.03.2020 р. [9] було звільнено юридичних і фізичних осіб від сплати податку на землю та податку на нерухоме майно за березень-квітень 2020 р., проте пізніше (23 березня 2020 р.) ДПС надала роз'яснення щодо звільнення від сплати податку на землю виключно юридичних осіб (фізичні особи повинні сплатити податок на землю у звичайному порядку), а 02 квітня 2020 р. [10] від сплати податку на землю та податку на нерухоме майно звільнювався лише березень (за квітень юридичні особи повинні сплатити податки у звичайному порядку);

– невідповідності дій державної податкової служби вимогам чинного податкового законодавства України (швидка зміна податкового законодавства призводить до того, що фахівці надають такі роз'яснення, індивідуальні податкові консультації тощо, які вже не відповідають діючому податковому законодавству України).

Поліпшення проблеми:

– достатньо великих розмірів податкового навантаження на певні групи суб'єктів господарювання (на час карантину ВРУ разом з КМУ намагається поліпшити умови ведення бізнесу шляхом скасування штрафів/пені згідно податкового законодавства України на період з 01 березня по 31 травня 2020 р. (крім порушення нарахування, декларування та сплати ПДВ, акцизного податку, рентної плати; порушення правил обліку, виробництва та обігу пального або спирту етилового на акцизних складах; відчуження майна, яке перебуває у податковій заставі, без згоди контролюючого органу); скасування штрафів/пені з єдиного соціального внеску на період з 01 березня по 31 травня 2020 р.; скасування сплати ФОП єдиного соціального внеску за березень-квітень 2020 р.; скасування сплати за землю (для юридичних осіб) та податку на нерухомість (для юридичних та фізичних осіб) за березень 2020 р. [6–10] тощо).

3) Проблема особливостей отримання банківських продуктів/послуг:

Загострення проблем:

– зменшення обсягів кредитування суб'єктів господарювання (у січні-лютому 2020 року обсяг кредитів банків зменшився (у порівнянні із 2019 р.) на 13%, тобто поширення пандемії коронавірусу лише посилює негативну тенденцію щодо обсягів кредитування суб'єктів господарювання).

Для споживчого кредитування (можуть розраховувати як громадяни, так і бізнес) на час введення режиму карантину введено кредитні канікули (можливість відстрочити платежі за кредитами на період після карантину) [6–10].

Проблема відсутності універсальних стандартів форми представлення документів для проведення фінансового моніторингу фінансових операцій клієнтів в умовах впливу Covid-19 залишилась незмінною. Проте набрання чинності Закону України № 361-ІХ від 06.12.2019 р. «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» сприятиме вирішенню окресленої проблеми.

Також зазначимо, що під час режиму карантину банки України намагаються максимально перевести взаємодію з клієнтами в онлайн, що є значним кроком вперед стосовно повного переходу на електронний документообіг.

4) Проблема тіншового ведення бізнесу:

Загострення проблем:

– невідповідності між розміром фактичної (мінімальної заробітної плати, яка встановлена законодавством) та реальної (прийняття бюджету на 2020 р. відбувалося без врахування настання форс-мажорних обставин у державі; під час карантину відбувається постійне підвищення цін на продукти, проте жодним чином встановлена на 01.01.2020 р. мінімальна заробітна плата не зросла; на час введення режиму карантину роботодавці зацікавлені в утриманні робітників будь-яким чином (навіть сплачуючи заробітну плату «у конвертах» без сплати відповідних податків) тощо);

– наявності неофіційного працевлаштування (враховуючи масове звільнення працівників з роботи/примусове відправлення працівників у відпустку без збереження заробітної плати/перехід на неповний робочий час/масове повернення «заробітчан» відбувається постійне зростання неофіційного працевлаштування, оскільки щоб прогнати сім'ю людині неважливо є працевлаштування офіційним чи ні).

– безперешкодної діяльності «фіктивних підприємств» або здійснення підприємствами «безтоварних» операцій (враховуючи постійні обмеження, що спричинені введенням режиму карантину, та встановлення мораторію на перевірки, діяльність «фіктивних підприємств» або кількість «безтоварних» операцій, що здійснюються недобросовісними підприємствами лише збільшується).

5) Проблема зловживання посадовими повноваженнями:

Загострення проблем:

– хабарництва (у результаті прийняття Постанови Кабінету Міністрів України № 211 від 11 березня 2020 р. «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» [12], яка відтворює прийняті умови карантину, та штрафні санкції за їх порушення в розмірі 17-34 тис грн, виникли прецеденти нового виду хабарництва, пов'язаного із даним штрафом).

Поліпшення проблем:

– рейдерських нападів на бізнес (у зв'язку із впровадженням карантину, обмеження руху і перевезення значної кількості пасажирів сприяло зменшенню кількості захватів із застосуванням силових методів впливу. Окрім того, даній позитивній тенденції сприяло відкриття Офісу протидії рейдерства у грудні 2019 року та прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права власності» № 159-ІХ від 03.10.2019 р. [12]).

6) Проблема невідповідності соціальних стандартів рівню життя населення:

Загострення проблем:

– низького значення показників соціальних стандартів за достатньо високого рівня інфляції у державі (у січні 2020 р. індекс інфляції склав 100,2%, у лютому – 99,7%, а вже у березні (початок введення режиму карантину) – 100,8%. Крім

того, у березні 2020 р. відбулося збільшення рівня безробіття майже на 10%, яке супроводжувалося стрімким зростанням цін на продукти харчування (на деякі продукти майже на 50%));

- невідповідності споживчих потреб громадян розміру мінімальної заробітної плати/пенсії/аліментів/матеріального забезпечення/державної допомоги тощо встановленого діючи законодавством (враховуючи зростання у березні 2020 р. (початок введення режиму карантину) рівня безробіття майже на 10%, зазначена проблема стає більш гострою та відчутною для багатьох людей).

Проблема стрімкого (майже у 2 рази) зростання мінімальної заробітної плати спостерігалась лише у 2017 р., а протягом періоду 2017-2020 рр. в Україні відбувалося поступове підвищення мінімальної заробітної плати (3 200 грн. – 2017 р., 3 723 грн. – 2018 р., 4 173 грн. – 2019 р., 4 723 грн. – 2020 р.). Тому, на означену проблему введення режиму карантину у зв'язку із поширенням пандемії коронавірусу Covid-19 не вплинуло (на даний час) жодним чином.

Варто також зазначити, що у квітні 2020 року одноразову грошову допомогу у розмірі 1 000 грн. отримають 10,6 млн. пенсіонерів (в т.ч. пенсіонери, чия пенсія становить менше 5 000 грн.).

7) Проблема митного законодавства України. Загострення проблем:

- відсутності автоматизації у роботі митних органів з іншими контролюючими органами та суб'єктами господарювання (у зв'язку із розповсюдженням коронавірусу Covid-19, по каналах медіа-ресурсів, як одного з ключових факторів впливу на трансформацію ситуації в умовах карантину, оприлюднено інформацію щодо незаконного вивезення 2 партій медичних масок, вироблених в Україні. Факт наявності даного повідомлення свідчить про неузгодженість дій митних органів з іншими контролюючими органами та суб'єктами господарювання);

- навмисного заниження ціни на імпорتنі/експортні товари з метою подальшого заниження вартості митних послуг;

- недосконалість нормативно-правового регулювання митної діяльності держави та її уповноважених органів;

- розбіжності у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари;

- встановлення специфічних ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок.

Поліпшення проблеми:

- невідповідності митного контролю сучасним потребам пропускну здатності та світовим стандартам контролю товарів (приєднання у тестовому режимі блокчейн-платформи TradeLens, що дозволяє стежити за переміщеннями морських вантажів онлайн).

8) Проблема відсутності державної підтримки. Загострення проблем:

- бюрократичності влади, що виражена тривалим періодом для прийняття і ухвалення рішення або закону; політична нестабільність (під час введення карантину, в наслідок розповсюдження коронавірусу Covid-19, Верховною радою України 31.03.2020 прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» [13],

положення якого дисонансно корелюють із статтею 13 Конституції України [14]. Оскільки Україна експортоорієнтована аграрна країна, а експорт зернових культур займає найбільшу питому вагу в структурі експорту, а саме станом на лютий 2020 року 20,9%, то прийняття проекту даного закону сприяло дестабілізації політичної ситуації в країні, про що свідчать результати опитування Київського міжнародного інституту соціології [15]).

- обмеженості програм державної підтримки суб'єктів господарювання (на відміну від провідних країн світу країн світу, таких як Швейцарія, Великобританія, Італія та інших, де першочерговою метою, у зв'язку з розповсюдженням коронавірусу Covid-19, стало впровадження програм фінансування на підтримку фонду заробітної плати, а другою черговою, поповнення обігових коштів підприємств малого та середнього бізнесу, шляхом надання кредитів на тривалий термін під 0% ставку та 0,5% (програми Financial support for businesses during coronavirus (COVID-19), Об'єднане Королівство; COVID-19 Federal government bridging loans, Швейцарія та ін.) в Україні обмежилися чотирма основними напрямками: 1 – це податкові канікули (блок податкової умови ведення бізнесу), 2 – кредитні канікули, 3 – підтримка роботодавців і працівників сфери малого та середнього бізнесу; 4 – підтримка агробізнесу, з метою подальшого розвитку бізнесу, а не підтримку в умовах пандемії COVID-19).

9) Проблема геополітичного стану України.

Загострення проблем:

- порушення територіальності цілісності України (наявність позиції Євросоюзу щодо підтримки суверенітету й територіальної цілісності України [16] на офіційному сайті Європейської ради, станом на 16 січня 2020 року, свідчить про не вирішення питання щодо територіальної цілісності України. Крім того, мілітаризований конфлікт сприяє виникненню антисанітарних умов, що в поєднанні з поширенням пандемії Covid-19 збільшує вірогідність захворювання у населення працездатного віку);

- низької спроможності до контролю владними структурами територіальної цілісності та демографічної, політичної і економічної ситуації в країні (основуючись на рейтингу України за Індексом слабкості «Fragile States Index» за групами, у 2019 році Україну, з оцінкою 71, віднесено до категорії країн з критичним рівнем нестабільності поруч з ПАР і Габоном [17]. Поліпшення загального рейтингу України відповідно до Індексу слабкості «Fragile States Index» відбулося за рахунок збільшення відтоку інтелектуального капіталу, скорочення перельотів населення, зниженням державної легітимності, притисненням прав людини та посилення зовнішнього втручання в державну політику країни. Пандемія Covid-19, не лише скоротила, а й сприяла тимчасовому зупиненню авіаційного сполучення та створила прецеденти у питаннях порушення прав людини);

- дисбалансу ресурсних можливостей і спроможності забезпечення високої продуктивності бізнесу як основи економічного зростання (згідно Індексу глобальної конкурентоспроможності («Global Competitiveness Index», GCI) у 2019 році [18] Україна опустилася на 85 місце, що на 4 по-

зиці нижче попереднього року, за рахунок регресу у фінансовій сфері (на 19 позицій) й у сфері охорони здоров'я (на 9 позицій), які нівелювали позитивні тенденції у категорії рівень розвитку бізнесу. Наявність даного регресу сприяла негативному впливу Covid-19 на умови ведення бізнесу в Україні, а саме відсутність ефективно, забезпеченої системи охорони здоров'я обумовила необхідність закриття підприємств МСБ у безальтернативному рішенні діючого Уряду, як загрозу для життя громадян).

10) Проблема валютного регулювання у сприянні ведення бізнесу:

Загострення проблем:

– стабільного, але волатильного валютного курсу, з фіксацією на вищому рівні (негативні новини є базою для змінності валютного курсу. Розповсюдження коронавірусу Covid-19 на території Китаю, та блокування ділової активності, позитивно відобразилося на зміцненні американської національної валюти на початку 2020 року. Поєднання короткострокового впливу зовнішніх факторів та заходів впливу для подолання розповсюдження Covid-19 на території України, шляхом закриття більшості підприємств малого та середнього бізнесу, зумовили девальвацію національної грошової одиниці України. Оскільки, станом на 14 квітня 2020 року офіційний курс гривні до долару США становив 27,04 грн, що на 11,5% більше ніж у листопаді 2019 року, спочатку розповсюдження коронавірусної інфекції Covid-19).

Поліпшення проблем:

– правил роботи з іноземною валютою і трансформаційних змін валютного законодавства України (набуття чинності з 07 лютого 2019 року Закону України «Про валюту і валютні операції» № 2473-VIII від 21.06.2018 р. [19] сприяло міжнарод-

ній торгівлі, шляхом лібералізації валютного законодавства, та забезпечення вільного руху капіталу відповідно до угоди про асоціацію України з ЄС).

11) Проблема альтернативи вибору способу обміну інформацією між контролюючими органами і суб'єктами господарювання:

Поліпшення проблеми:

Введення режиму карантину сприяє діджиталізації введення бізнесу та переходу великої кількості компаній на електронний документообіг. Загалом останнім часом, з урахуванням часу режиму карантину, відбувається впровадження ведення бізнесу дистанційно.

З метою структуризації оновлених проблем ведення бізнесу в Україні застосовано метод аналізу ієрархій [1]

Відповідно до означених проблем, оновлено граф взаємозалежності та залежності проблем ведення бізнесу рис. 1.

Базуючись на результататах аналізу направленного графа (рис. 1), сформовано матрицю залежності (табл. 1).

Відповідно до методу, що застосовувався у попередньому дослідженні [1] сформовано матрицю досяжності.

Відповідно до табл. 2 означено, що для першого, третього, четвертого, шостого, сьомого, восьмого, дев'ятого, одинадцятого, дванадцятого елементів виконується умова $(I + V)^{k-1} \leq (I + V)^k = (I + V)^{k+1}$, значить, вони є першим рівнем інформаційної моделі. Після відкидання отриманих при першій ітерації елементів, ітерації проводяться доти, доки лишається більше за один елемент [1].

Для означення рівнів трансформованої ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні проведено другу ітерацію (табл. 3).

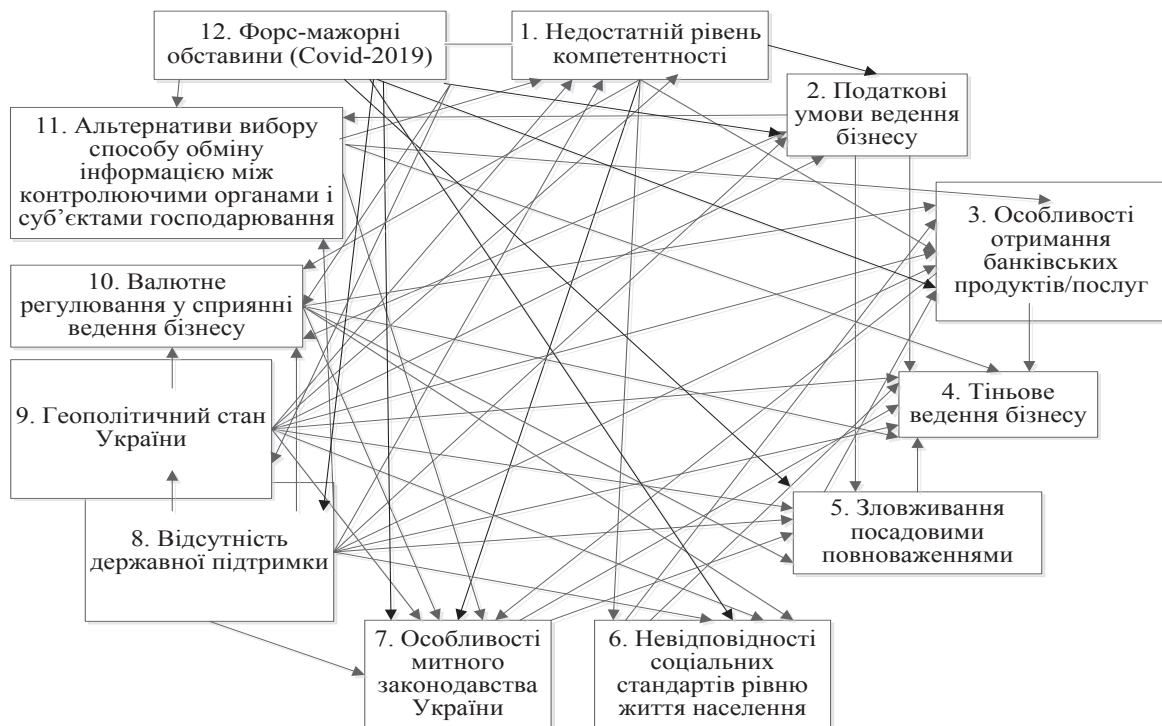


Рис. 1. Направлений граф причинно-наслідкових зв'язків між проблемами ведення бізнесу з врахуванням форс-мажорних обставин

Таблиця 1

Матриця залежності взаємозв'язку змінених проблем ведення бізнесу в Україні

№	Проблеми ведення бізнесу	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Недостатній рівень компетентності	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0
2	Податкові умови ведення бізнесу	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0
3	Особливості отримання банківських продуктів/послуг	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0
4	Тіньове ведення бізнесу	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Зловживання посадовими повноваженнями	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
6	Невідповідності соціальних стандартів рівню життя населення	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0
7	Особливості митного законодавства України	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0
8	Відсутність державної підтримки	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
9	Геополітичний стан України	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0
10	Валютне регулювання у сприянні ведення бізнесу	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0
11	Альтернативи вибору способу обміну інформацією між контролюючими органами і суб'єктами господарювання	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0
12	Форс-мажорні обставини (пандемія коронавірусу Covid-19)	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1

Таблиця 2

Перша ітерація побудови структурованої схеми рівнів трансформованої ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \square A(h_i)$
1	2	3	4
1	1, 2, 3, 6, 7, 10	1, 8, 9, 11,12	1
2	2, 4, 5, 10, 11	1, 2, 8, 9, 10,12	2, 10
3	3, 4, 7	1, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11,12	3
4	4	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	4
5	3, 4, 5	2, 5, 7, 8, 9, 10, 12	5
6	3, 4, 6	1, 2, 6, 8, 9, 10	6
7	4, 5, 7	1, 3, 7, 8, 9, 10, 11,12	7
8	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	8,12	8
9	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11	8, 9,12	9
10	2, 3, 4, 5, 6, 7, 10	1, 2, 8, 9, 10,12	2, 10
11	1, 3, 4, 7, 11	2, 8, 9, 11,12	11
12	1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11,12	12	12

Таблиця 3

Перша ітерація побудови структурованої схеми рівнів трансформованої ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \square A(h_i)$
2	2, 10, 11	1, 2, 8, 9, 10	2, 10
10	2, 3, 4, 5, 6, 7, 10	1, 2, 8, 9, 10	2, 10

Побудова інформаційної моделі (рис. 2) дозволяє:

- провести структурування елементів для побудови ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні;
- побачити їх взаємозв'язок;
- визначити головні та другорядні.

Згідно рис. 2 трансформована ієрархія означених проблем ведення бізнесу в Україні є 2-рівневою, тобто архітекtonіка структури залишилася незмінною. Водночас, відбувається трансформація внутрішньої структури першого рівня ієрархії, внаслідок врахування негативного впливу пандемії коронавірусу Covid-19.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для означення рівневості проблем ведення бізнесу в Україні в умовах розповсюдження

Covid-19 та особливостей їх впливу застосовано проблемно-орієнтований підхід [1]. Трансформована ієрархія актуальних проблем ведення бізнесу в Україні в умовах розповсюдження Covid-19 є незмінно 2-рівневою, аналогічно до попередніх досліджень, та має наступне вираження:

перший рівень об'єднує проблеми: форс-мажорних обставин, які у більшості випадків підсилюють негативний прояв проблем геополітичного стану України, відсутності державної підтримки, недостатнього рівня компетентності, альтернативи вибору способу обміну інформацією між контролюючими органами і суб'єктами господарювання, невідповідності соціальних стандартів рівню життя населення, зловживання посадовими повноваженнями, митного законодавства України, особливостей отримання банківських продуктів/послуг; наявності значного тіньового сектору ведення бізнесу;

другий рівень характеризує проблеми валютних (посилення «чутливості» до волатильності валютного курсу внаслідок інформаційного негативного впливу) і податкових умов ведення бізнесу (загострення протиріччя у положеннях нормативно-правових актів та відсутність сис-



Рис. 2. Ієрархічно структурований граф проблем ведення бізнесу в Україні

темно-процесного підходу в імплементації новоприйнятих положень, з нівелюванням протиріччя).

Отже, доведення незмінності архітектури ієрархії проблем ведення бізнесу в Україні та

означення взаємозв'язків її структурних блоків формує змістовну базу для проведення подальшого дослідження щодо оцінювання формалізованого прояву проблем ведення бізнесу в країні.

Література:

1. Киркач С.М. Ієрархія проблем ведення бізнесу в Україні / С.М. Киркач, Є.М. Огородня // Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право». – 2018. – № 5/3. – С. 10–17.
2. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» № 671/97-ВР від 02.12.1997 р., із змінами, внесеними 17.03.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-вр>
3. Overview of China outbound investment in H1 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ey.com/en_gl
4. Forecasted impact of coronavirus (COVID-19) on GDP in Italy Q1-Q2 2020 // Published by Statista Research Department. – Apr 7, 2020. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/1101019/forecasted-impact-of-coronavirus-covid-19-on-gdp-in-italy>
5. Francesca Ghiretti China, Italy and COVID-19: Benevolent Support or Strategic Surge? // IAI COMMENTARIES. – MARCH 2020. – 20|14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iai.it/sites/default/files/iaicom2014.pdf>
6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 530-ІХ від 17.03.2020 р., із змінами, внесеними 18.04.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20>
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України, спрямованих на підвищення доступності лікарських засобів, медичних виробів та допоміжних засобів до них, які закуповуються особою, уповноваженою на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я» № 531-ІХ від 17.03.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/531-20>
8. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підвищення доступності лікарських засобів, медичних виробів та допоміжних засобів до них, які закуповуються за кошти державного бюджету, та створення умов для закупівель у сфері охорони здоров'я за кошти державного бюджету» № 532-ІХ від 17.03.2020 р., із змінами, внесеними 18.04.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532-20>
9. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 533-ІХ від 17.03.2020 р., із змінами, внесеними 02.04.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX>
10. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 540-ІХ від 30.03.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20>
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» № 211 від 11 березня 2020 р., із змінами внесеними 23.04.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF>
12. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права власності» № 159-ІХ від 03.10.2019 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/159-20>
13. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» № 552-ІХ від 31.03.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-IX>
14. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

15. Оцінка успішності влади та реакція суспільства на епідемію коронавірусу та політичні події в країні (14.04.2020 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=930&page=1&fbclid=IwAR2phXrY03lxDNDZmgLIRUZUfNXOvQoG64KQwy45b-EWivoe1B3fbzWz9Mo>
16. European Council of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2020/01/16/readout-of-the-telephone-conversation-between-president-charles-michel-and-russian-president-vladimir-putin>
17. The Fragile States Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fragilestatesindex.org/country-data>
18. Chris Miller The Effect of COVID-19 on the U.S. Economy, March30, 2020 National Security Program <https://www.fpri.org/article/2020/03/the-effect-of-covid-19-on-the-u-s-economy>
19. Закон України «Про валюту і валютні операції» № 2473-VIII від 21.06.2018 р., із змінами, внесеними 28.04.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>

Огородня Евгения Николаевна

кандидат экономических наук,
специалист по работе с банками

Киркач Светлана Николаевна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры банковского дела и финансовых услуг
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИЕРАРХИИ ПРОБЛЕМ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ВЛИЯНИЯ COVID-19

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблем ведения бизнеса в Украине. Обоснована необходимость учета форс-мажорных обстоятельств, при систематизации проблем ведения бизнеса в Украине. Исследованы изменения в экономике ведущих стран мира во время пандемии коронавируса COVID-19. Проанализировано влияние (обострение или улучшение) COVID-19 на условия ведения бизнеса в Украине. Осуществлена трансформация структуры выделенных (на основании экспертного метода) групп проблем ведения бизнеса в Украине с учетом влияния COVID-19.

Ключевые слова: бизнес, ведение бизнеса, проблемы ведения бизнеса, пандемия коронавируса, карантин, трансформация иерархии проблем, проблемно-ориентированный подход.

Ohorodnia Yevheniia

PhD,
Banking Expert

Kyrkach Svitlana

PhD, Associate Professor of Department of Banking and Financial Services
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TRANSFORMATION OF THE HIERARCHY OF PROBLEMS OF DOING BUSINESS IN UKRAINE WITHIN THE CONDITIONS OF COVID-19 IMPACT

Summary

The article is concerned with research of problems of doing business in Ukraine. The need for consideration of force-majeure circumstances during systematizing the problems of doing business in Ukraine was substantiated. Changes in the world's leading countries' economies during COVID-19 coronavirus pandemic were explored. The impact (exacerbation or improvement) of the COVID-19 coronavirus pandemic on business conditions in Ukraine was analyzed. The structures' transformation of selected (based on the expert method) groups of problems of doing business in Ukraine with due allowance of COVID-19 impact was accomplished.

Key words: business, doing business, problems of doing business, coronavirus pandemic, quarantine, transformation of the hierarchy of problems, problem oriented approach.

УДК 338.1

Олешко Тамара Іванівнадоктор технічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету**Бойко Юлія Петрівна**кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладних інформаційних систем
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**Нінічук Сергій В'ячеславович**студент
Національного авіаційного університету

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проведено опис ризикових ситуацій, причини виникнення ризику, підходи до управління ризиками на комерційному підприємстві, показано зв'язок між стратегією підприємства з управління ризиками та його діяльністю. Показано, що для ефективної роботи з ризиком підприємству необхідно мати свою систему управління ризиком, яка використовується з метою вибору прийняттого рівня ризику та пошуку способів зниження його негативних наслідків, адже розвиток ринкових відносин підсилює значущість роботи з управління ризиками в підприємствах роздрібної торгівлі, що пов'язано зі збільшенням обсягів інформації, прискоренням "ритму життя" та іншими рисами, що характеризують економіку ринкового типу. Запропоновано загальну схему технології управління ризиком комерційного підприємств з метою здійснення аналізу та оцінки ризику, вироблення способів його зниження при управлінні комерційним підприємством.

Ключові слова: ризик-менеджмент, комерційна діяльність, ризик, невизначеність.

Постановка проблеми. Економічні ризики в наш час впливають на життя цілих країн, підприємств та кожного окремого громадянина. Звісно, в таких умовах системам керування економічними ризиками відведено достатньо багато уваги та зусиль, а самі системи керування ризиками кожна держава та кожне окреме підприємство намагаються побудувати максимально ефективно, тобто так, щоб мінімізувати непередбачені втрати та їх імовірності. Управління ризиками є стратегічно важливим процесом для успішної діяльності підприємства. Якщо ризик неминучий, то особливу актуальність здобуває проблема подальшого управління ним. Тому, виникає необхідність у пошуку нової стратегії управління комерційним підприємством, методи аналізу, оцінки та управління ризиками. Для успішного управління ризиками необхідно точно їх ідентифікувати, аналізувати і прогнозувати. Проблема управління ризиками не нова, оскільки ризик є невід'ємною частиною нашого життя. Останнім часом особливо гостро стоїть проблема управління ризиками підприємств в процесі їх діяльності. Діяльність підприємств завжди пов'язана з небезпекою втрати ресурсів або недоотримання прибутку у порівнянні із запланованим рівнем або з іншої альтернативою. Ризики мають як деструктивний, так і конструктивний вплив на управління підприємством. Під впливом ризиків керівництво може прийняти надмірно обережну стратегію ухилення від ризиків, а можуть знехтувати ризиками задля отримання вищого прибутку. В останні роки в системі управління підприємствами велике значення приділяється так званому «ризик-менеджменту». Саме тому дослідження управління ризиками на підприємстві з метою побудови оптимальної стратегії управління ризиками є актуальною задачею.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі процесу управління ризиками та дослідженні функціональної структури управління ризиками в комерційній діяльності. Для досягнення поставленої мети в роботі вирішено наступні задачі: дослідити поняття «ризик» в розрізі комерційної діяльності; дослідити підходи по управлінню ризиками на підприємстві; сформулювати схему управління ризиком на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик є одним з ключових елементів підприємництва, коли на ринку діють правила ринкової економіки. У разі виникнення такої ситуації як політична чи економічна нестійкість, величина ризику зростає в рази. Ця проблема пояснюється збільшенням величини збитковості підприємств.

Сьогодні немає однозначного розуміння поняття ризик. Його різноманітність заважає зробити правильну оцінку ознак та властивостей. Саме поняття – ризик немає єдиного визначення, адже кожна економічна література, як закордонна так і вітчизняна, пояснює його по різному. В одних джерелах ризик пояснюється як ймовірність збитку чи втрат [1, с. 289], в інших ризик це дія на удачу в сподіванні на щасливий результат [2, с. 338].

В такому разі, термін ризик можна диференціювати як загрозу втрати ресурсів, недоотримання прибутку порівняно з можливістю раціонального використання ресурсів. В цілому можна побачити таку характерну рису ризику як ймовірність втрати але вона повністю не пояснює термін ризик. Для того щоб повністю зрозуміти значення ризику необхідно дослідити таке поняття як ризикова ситуація [3, с. 28].

Ризикова ситуація це певна діяльність або сукупність обставин, яка створює ризик за певних умов. Саме поняття ризикова ситуація можна диференціювати за наявності трьох умов:

- 1) Присутність невизначеності;
- 2) Неминучість вибору (потрібно розуміти, що відмова від вибору також є одним з видів вибору);
- 3) Можливість оцінки вибору альтернатив;

Слід розуміти, що ситуація невизначеності і ризикова ситуація це два різні поняття. Ситуацію невизначеності можна диференціювати як ймовірність одержання результатів подій чи рішень про ці події яка немає певної альтернативи. В свою чергу ризикова ситуація може бути охарактеризована як один з різновидів невизначеності, в якому можна визначити настання подій, тобто в такому випадку можливо оцінити ймовірність подій, які можуть виникнути в результаті дій конкурентів, спільної діяльності партнерів, впливу навколишнього середовища на економіку, створення інновацій тощо [4, с. 60].

Управління ризиками в комерційній діяльності є одним з найбільш необхідних процесів діяльності для підприємства. Даний процес визначається прийняттям ризикованих рішень та пошуком способів уникнення негативних наслідків.

Процес управління ризиком в комерційній діяльності містить в собі наступні операції: передбачення ризиків; розрахування розміру ризику та наслідків; застосування усіх наявних стратегій зниження або уникнення ймовірності ризику, який призводить до великих втрат; контроль ризику, коли повна мінімізація його є неможливою; збереження ризику або підвищення величини ризику, коли необхідно [5, с. 65].

Для ефективного проведення управління ризиком необхідно розроблювати стратегію управління ризиком – це управління діяльністю підприємства у невизначеності, яке ґрунтується на оцінці ймовірності ризику та методах його мінімізації [6, с. 117].

Управління ризиками на підприємстві можна виділити в самостійну форму підприємництва. Недостатньо лише створити стратегію управління ризиками, необхідно ще створити систему управління ризиками, яка включає наступні етапи: формулювання ефективної системи оцінки та контролю прийняття рішень; створення на підприємстві спеціального відділу, який буде управляти ризиками; виділення ресурсів та резервів для страхування ризиків [7, с. 2].

Методи управління бувають найрізноманітніші, тому управління ризиками є багатоваріантне. Багатоваріантність ризик-менеджменту означає стан стандарту і неординарності фінансових коливань, гнучкість і неповторність тих чи інших

способів дій у конкретній господарській ситуації. Головне в ризик-менеджменті – правильно поставити мету, що відповідає економічним інтересам об'єкта управління [8, с. 186].

Також, важливою частиною ризик-менеджменту є створення або знаходження органу управління ризиком, який матиме наступні функції [9, с. 169]:

- проведення венчурних та портфельних інвестицій;
- створення спеціальної системи ризикової інвестиційної діяльності про збір, аналіз, обробку та збереження даних;
- розрахування величини ризику та його ймовірності, створення стратегії управління ризиком;
- створення програм прийняття ризикових рішень та контроль за їхнім проведенням;
- проведення страхових операцій, укладання договорів по страхуванню та перестраховуванню;
- ведення звітності за ризиковими операціями.

Схема ризик-менеджменту зображена на рис. 1. Вона показує правила та прийоми за допомогою яких приймається ризикове рішення.

Стратегія ризик-менеджменту включає наступні засади: максимальність отриманого прибутку; оптимальна ймовірність результату; оптимальне коливання результату; оптимальне поєднання прибутку та рівня ризику [8, с. 186].

Максимальність отриманого прибутку означає вибір з кількох варіантів розвитку подій того, що принесе найбільш ефективний результат та матиме найменший рівень ризику.

Засада оптимальної ймовірності результату полягає у прийнятті рішення, ймовірність якого є нормальною для інвестора. Оптимальне коливання результату полягає у прийнятті рішення в якому ймовірності виграшу та програшу мають невеликий розрив.

Правило оптимального поєднання прибутку та рівня ризику означає вибір стратегії діяльності, яка принесе найбільший прибуток та дозволить уникнути ризик [5, с. 66].

Дані про зв'язок між стратегією підприємства по управлінню ризиками та діями по управлінню ними подано в табл. 1.

Менеджер повинен завжди узгоджувати визначені граничні значення витрат з керівництвом.

В процесі вибору стратегії управління ризиками на підприємстві необхідно мати в наявності довідкову інформацію з граничними значеннями витрат, яку можна застосувати в усіх процедурах управління ризиками [8, с. 188].

Таблиця 1

Зв'язок між стратегією підприємства з управління ризиками та діяльністю, пов'язаною з управлінням ними

Варіант стратегії підприємства по управлінню ризиками	Пріоритетні процедури управління ризиками	Примітки
Обережна	Відмова від ризиків	Граничні величини витрат, що відповідають процедурі відмови від ризику та процедурі передачі ризику, встановлюються досить невисокими. На цьому етапі застосування усіх процедур управління ризиками є рівнозначними.
Зважена	Прийняття ризиків	Методи використовуються з урахуванням додаткових факторів.
Ризикована	Прийняття ризику на себе або його передача	Граничні значення збитку, що відповідають процедурам прийняття ризиків на себе і передачі ризиків, встановлюються досить високими

Для ефективної роботи з ризиком підприємству необхідно мати свою систему управління ризиком, яка використовується з метою вибору прийняттого рівня ризику та пошуку способів зниження негативних наслідків ризику.

Система управління ризиком, включає дві підсистеми: об'єкт управління та суб'єкт управління [10, с. 265]. Об'єкт управління це ризик з яким намагається боротися суб'єкт, до якого можуть належати відносини між страховиком та страхувальником, позичальником та кредитором тощо. Суб'єкт управління це особи, які за допомогою певних методів та моделей намагаються оцінити, мінімізувати ризик та управляти ним на підприємстві. Об'єкт ризику має наступні функції: ризикові інвестиції; страхування ризиків; економічні відносини та зв'язки між підприємцями; дозвіл ризику. Суб'єкт ризику має наступні функції: організація; прогнозування; регулювання; координація; стимулювання; контроль.

Процес управління ризиками має місце тільки у випадку безперешкодного обміну інформації між керівною і керованою підсистемами (рис. 2).

В цілому, процес управління у більшості випадків передбачає отримання, передачу, обробку та використання інформації [11, с. 245]. У такому разі основою ефективного використання даного методу є наявність надійної та достатньої інформації.

Основою успішної комерційної діяльності є дотримання наступних правил:

- 1) величина ризику не повинна перевищувати власний капітал;
- 2) не можна ризикувати великим заради малого;
- 3) необхідно завжди пам'ятати про наслідки ризику.

Перше правило припускає, що суб'єкт повинен розрахувати максимальну величину збитку та порівняти її з власним капіталом перед тим, як здійснювати свою діяльність [5, с. 65]. Реалізація другого правила полягає у тому, що використання великої суми капіталу для отримання відносно малого прибутку є неефективне.

Третє правило означає, що суб'єкт повинен завжди порівнювати очікувані результати із можливими збитками від ризикової ситуації.

Ризик-менеджмент можна розглядати як основну технологію процесу управління ризиком. На підставі аналізу різних підходів до управління ризиками [12, с. 317] пропонується наступна схема, яка містить у собі сім базових етапів (рис. 3).

Перший етап процесу управління ризиками передбачає визначення мети та цілей підприємства, оскільки ризик-менеджмент є невід'ємною частиною загального менеджменту підприємства.



Рис. 1. Схема організації ризик-менеджменту



Рис. 2. Процес обміну інформацією в системі управління ризиком

Другий етап включає збір інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства з метою оцінки ризикових факторів.

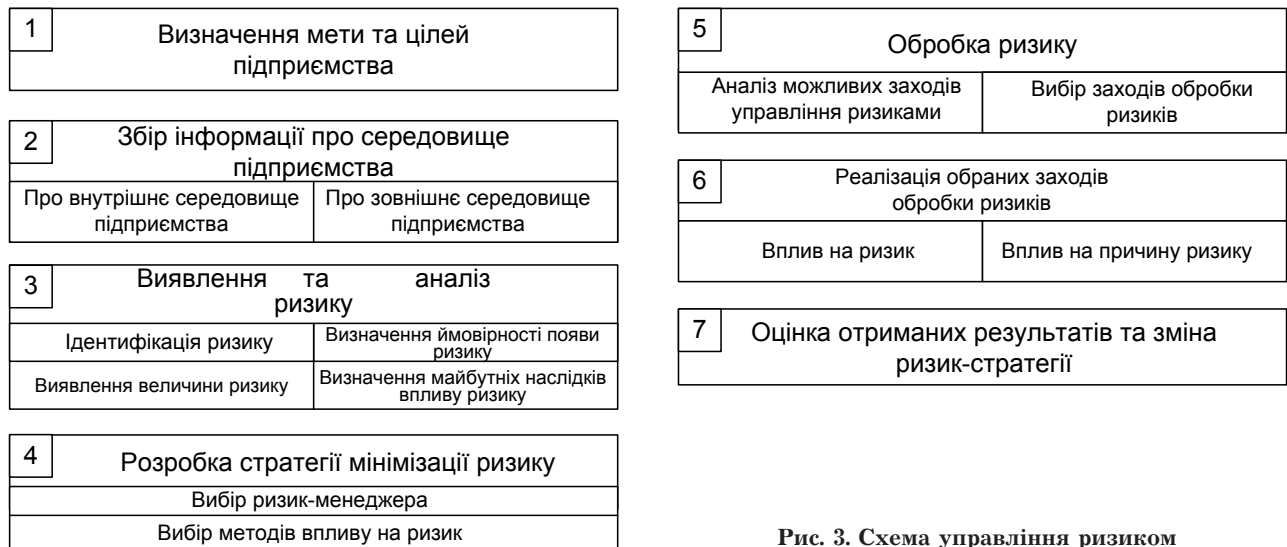


Рис. 3. Схема управління ризиком

Третій етап виявлення та аналіз ризику передбачає ідентифікацію ризику, виявлення величини ризику, визначення ймовірності його появи та майбутніх наслідків його впливу.

Наступним етапом є проведення розробки стратегії мінімізації ризику. На цьому етапі потрібно обрати ризик-менеджера, а саме провести оцінку його професійних якостей та знань. На ризик-менеджера покладається вибір методів впливу на ризик. А також прийняття рішення щодо зменшення ймовірності появи ризику та мінімізації наслідків ризику.

П'ятому етапі проводиться обробка ризиків. Ризик-менеджер проводить аналіз варіантів обробки ідентифікованих ризиків, оцінює їх переваги і недоліки, а також можливість застосування в існуючих умовах. По закінченню етапу повинен бути сформований план заходів з управління ризиками і передбачені відповідні ресурси для його виконання.

На шостому етапі здійснюється безпосередньо реалізація обраних заходів обробки ризиків. План заходів з управління ризиками є документом, який визначає ролі всіх співробітників в його реалізації. Виконання передбачених планом заходів є обов'язковим, контроль та координація покладається на ризик-менеджера, або іншу відповідальну особу. Належне виконання і неухильне дотримання плану забезпечить досягнення поставлених перед ризик-менеджментом завдань.

На останньому етапі проводиться оцінка отриманих результатів та зміна ризик-стратегії. Після реалізації запланованих дій необхідна перевірка отриманих результатів. Перевірки повинні здійснюватися на регулярній основі. В разі виявлення невідповідності результатів поставленим вимогам, то необхідне коригування ризик-стратегії на всіх або окремих етапах.

Література:

- Маңуйленко В. В., Рызин Д. А. Комплексная субъектно-объектная характеристика понятия «финансовый риск» в коммерческой корпоративной организации. Евразийский юридический журнал. 2017. № 6. С. 288–291.
- Семенова К. Д., Тарасова К. И., Семенова Е. Д., Тарасова К. И. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Атлант, 2013. С. 337–352.
- Радаев Н. Н., Боридько С. И. Оценка риска при принятии решений в рискованных ситуациях. Измерительная техника. 2005. № 9. С. 27–29.

Запропонована схема являє собою загальну рекомендовану послідовність дій по управлінню ризиками. Ці етапи є не завжди послідовними, при практичному використанні можуть бути паралельними, або виконані частково. Крім того, дана схема може бути використана при гнучкому управлінні, оскільки на кожному етапі можна повернутись на попередній.

Висновки з проведеного дослідження. В роботі досліджено структуру та особливості управління ризиками в комерційній діяльності. В процесі роботи були отримані такі результати:

- досліджено поняття «ризик» в розрізі комерційної діяльності, виявлено, що ризик являє собою ймовірність подій, які можуть виникнути в результаті дій конкурентів, спільної діяльності партнерів, впливу навколишнього середовища на економіку, створення інновацій тощо;

- досліджено підходи по управлінню ризиками на підприємстві та показано, що недостатньо лише створити стратегію управління ризиками, необхідно ще створити систему управління ризиками;

- запропоновано схему управління ризиками на комерційному підприємстві, яка містить в собі сім основних етапів, які при практичному використанні можуть бути паралельними, або виконані частково. Крім того, дана схема може бути використана при гнучкому управлінні, оскільки на кожному етапі можна повернутись на попередній.

З наведеного вище можна зробити висновки, що для ефективного проведення процесу управління ризиком на підприємстві необхідно мати стратегію управління ризиком, яка використовується з метою управління діяльністю підприємства у невизначеності, але потрібно пам'ятати, що ризик неможливо повністю усунути, його можливо тільки частково мінімізувати.

4. Петровська С. В., Костюк І. В. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків. Проблеми системного підходу в економіці. 2015. № 53. С. 59–63.
5. Кузьміна Н. В. Риски в підприємницькій діяльності: історико-економічний аспект. Економіка будівництва та природопольовання. 2017. № 4(65).
6. Олешко Т. І., Гребенюк С. В. Теоретико-ігрове моделювання задачі страхування авіаційних ризиків. Економічні студії. 2018. С. 117–119.
7. Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику (IEC/ISO 31010:2009, IDT). ДСТУ IEC/ISO 31010:2013. – К.: Мінекономрозвитку України, 2015. – 73 с.
8. Гужин А. А., Ежкова В. Г. Риск-менеджмент и методы управления рисками. Инновации и инвестиции. 2017. № 2. С. 185–189.
9. Ткаченко С. Є. Теоретичні засади управління фінансовими ризиками підприємства. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2017. № 188. С. 169–177.
10. Донець Л. І. Загальна схема процесу управління ризиком. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. 2012. С. 264.
11. Юдін О. К., Фролов О. В., Бойко Ю. П. Організація систем підтримки прийняття рішень для управління в кризових ситуаціях. Наукові технології. 2015. № 3. С. 244–249.
12. Ильшева Н.Н., Каранина Е.В. Стратегический анализ риск-системы предприятия как новое направление экономического анализа. Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 14(317).

Олешко Тамара Ивановна

доктор технических наук, профессор
профессор кафедры экономической кибернетики
Национального авиационного университета

Бойко Юлия Петровна

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры прикладных информационных систем
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Ниничук Сергей Вячеславович

студент
Национального авиационного университета

**ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ****Аннотация**

В статье проведено описание рискованных ситуаций, причины возникновения риска, подходы к управлению рисками на коммерческом предприятии, показана связь между стратегией предприятия по управлению рисками и его деятельностью. Показано, что для эффективной работы с риском предприятию необходимо иметь свою систему управления риском, которая используется для выбора приемлемого уровня риска и поиска способов снижения его негативных последствий, ведь развитие рыночных отношений усиливает значимость работы по управлению рисками на предприятиях розничной торговли, повязкам связано с увеличением объемов информации, ускорением "ритма жизни" и другими чертами, характеризующими экономику рыночного типа. Предложена общая схема технологии управления риском коммерческого предприятий с целью осуществления анализа и оценки риска, выработки способов его снижения при управлении коммерческим предприятием.

Ключевые слова: риск-менеджмент, коммерческая деятельность, риск, неопределенность.

Oleshko Tamara

Doctor of Technical Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economic Cybernetics
National Aviation University

Boiko Yuliia

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Applied Information Systems
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Ninichuk Serhii

Student
National Aviation University

**CHARACTERISTICS AND ANALYSIS OF RISK MANAGEMENT
FOR COMMERCIAL BUSINESS ACTIVITIES****Summary**

The article describes the risk situations, causes of risk, approaches to risk management in a commercial enterprise, shows the relationship between the strategy of the risk management company and its activities. It is shown that in order to work effectively with risk, an enterprise must have its own risk management system, which is used to select an acceptable level of risk and to find ways to reduce its negative consequences, because the development of market relations enhances the importance of risk management work in retailers due to the increase in the amount of information, the acceleration of the "rhythm of life" and other traits that characterize a market economy. The general scheme of technology of risk management of commercial enterprises is offered with the purpose of carrying out the analysis and estimation of risk, working out of ways to reduce it when managing a commercial enterprise.

Key words: risk-management, commercial activity, risk, uncertainty.

Панасюк Ірина Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління професійною освітою
Національного авіаційного університету

Панасюк Віталій Степанович

студент магістратури Інституту неперервної освіти
Національного авіаційного університету

Мартинов Сергій Олександрович

студент магістратури Інституту неперервної освіти
Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ СТОМАТОЛОГІЧНОЇ ПОЛІКЛІНІКИ

Проведено комплексне дослідження як теоретичних, так і практичних аспектів розробки методології управління проектом створення підприємства – стоматологічного центру. Проект створення стоматологічного центру має високий потенціал як об'єкт для управління у розумінні перспективності напряму діяльності – надання стоматологічних послуг. Аналіз проектної ідеї сприяв формуванню детальної проектної пропозиції, яку було розглянуто з використанням SWOT-аналізу і підтверджено високий потенціал проекту. Використання процесів планування, забезпечення та контролю якості є запорукою успішного управління якістю проекту. Спроби реалізації соціальних ініціатив на різних рівнях (державному, регіональному, локальному) потребують від ініціаторів ідеї вести свою діяльність у певному форматі.

Ключові слова: реформування системи охорони здоров'я, медичне обслуговування, інноваційний проект, управління проектом, медична установа, стоматологічний центр.

Постановка проблеми. Сучасний етап реформування системи охорони здоров'я проходить через зміну парадигми: від зменшення контролю – до забезпечення якості медичних послуг. Актуальність теми дослідження – «Особливості реалізації інноваційного проекту створення стоматологічної поліклініки» зумовило необхідність і нагальність її дослідження і практичного опрацювання управління проектом створення комунального некомерційного підприємства «Бориспільський стоматологічний центр» (БСЦ).

Метою дослідження є проведення комплексного дослідження як теоретичних, так і практичних аспектів розробки методології управління проектом створення підприємства – стоматологічного центру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найвагоміших праць науковців проблематики інноваційного розвитку медичної галузі, оцінки персоналу, підготовки кадрів доцільно відзначити як роботи зарубіжних дослідників, так і вітчизняних вчених, зокрема: Л.В. Балабанової, М.Ф. Буйницької, Бунтової Н.В., Мазаракі А.А. тощо.

Проте, за наявності значної кількості наукових праць, присвячених проблемам інновацій та оцінювання компетенцій персоналу, невирішеними залишаються питання саме опрацювання інноваційних проектів у медичній царині.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо розробленими залишилися питання удосконалення механізму кадрового забезпечення та підвищення кваліфікаційного рівня зайнятих у сфері надання медичних послуг фахівців, оцінки значущості інновацій та реновацій споживачами саме стоматологічних послуг.

Постановка завдання дослідження. Завданням статті є розробка деяких теоретичних та методичних питань інноваційного розвитку медичних установ, аналіз і узагальнення існуючих підходів і методів оцінки інтелектуального капіталу закладу

і розробка методичних рекомендацій для оцінки інноваційності його створення або реорганізації, визначення напрямків подальшого розвитку системи формування їхнього кадрового потенціалу.

Методи дослідження. Методологічною базою дослідження є теоретичні основи і положення проектного менеджменту, аналіз інформаційних джерел.

У дослідженні застосовано методи: аналізу і синтезу – для визначення напрямків вдосконалення системи кадрового забезпечення медичних установ, статистичні і логічний – при формулюванні рекомендацій щодо вдосконалення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації медичного і управлінського персоналу, методи оцінки ефективності інвестицій – для оцінювання ефективності фінансування інновацій і реновацій та інтелектуального капіталу медичних установ; логіко-теоретичного узагальнення та порівняння – для виявлення закономірностей та окреслення проблем антикризового управління медичним закладом, визначення тенденцій розвитку; – для обґрунтування методичних підходів до створення (реорганізації) медичного центру та його подальшого розвитку; системний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Охорона здоров'я в Україні впритул до 2016 р. розвивалася на основі єдиних нормативів планування, фінансування медичної допомоги і жорсткої бюджетної дисципліни [11; 14]. Поточне утримання охорони здоров'я визначалося надходженнями з державного бюджету [1–5].

На цьому тлі ідея ефективного використання ресурсів може бути пов'язана тільки зі створенням системи мотивування. Виникає необхідність введення механізмів стимулювання ефективної роботи [8].

Більш повне задоволення потреб населення у кваліфікованій медичній допомозі здійснювалось у секторі надання платних медичних послуг у приватних медичних закладах.

Перелік медичних послуг, що гарантовані державою на рівні вторинної медичної допомоги, визначено у Порядку надання вторинної медичної допомоги, затвердженим наказом МОЗ України [5]. Згідно із Законом [2], друга програма медичних гарантій стосується саме вторинної медичної допомоги. В цьому документі представлені пропозиції щодо розробки та запровадження програми медичних гарантій в Україні. Оскільки цей процес також передбачає деяке обмеження доступу до послуг, то він також називається раціоналізацією.

Раціоналізація може мати різні форми: явну або неявну.

Явна раціоналізація організована більш формальним чином, а саме можливістю отримати медичне обслуговування, яке описано в офіційних нормативних актах та відоме наперед. Раціоналізація відбувається на рівні визначення політики, щодо охоплення послугами.

Неявна раціоналізація існує у формі неформального обмеження доступу до медичної допомоги. Прикладом неявної раціоналізації є:

- де-юре держава гарантує повністю безкоштовне лікування, але пацієнти не можуть отримати доступ до лікування через високі неофіційні платежі;

- відсутність доступу до медичної допомоги через невідповідність персоналу, медикаментів, обладнання та можливостей в медичних установах, через обмежені бюджети [13].

Саме неявна раціоналізація зазвичай відбувається в момент, коли людина потребує отримання медичної допомоги.

Отже, передумови виникнення ідеї реорганізації медичного закладу як проекту, пов'язані з реформуванням галузі охорони здоров'я, яка є нагальним пріоритетом у державній політиці країни, що включає розбудову сучасної системи управління медичною інформацією [16].

Вираз «гроші ходять за пацієнтом» в стислій образній формі розкриває порядок фінансування, коли кошти виділяються не на утримання закладу, а тільки під конкретно надану медичну послугу кожному конкретному пацієнтові. На первинному рівні на кожного пацієнта кошти виділяються всім однаково за стабільними уніфікованими нормативами з можливою диференціацією за віковою ознакою чи іншими чинниками. Якщо ж пацієнт потребує лікування на інших рівнях в стаціонарі, то кошти будуть направлятися адресно («гроші пішли») у конкретний заклад, де цей пацієнт лікується, у тому розмірі, який відповідає вартості такого лікування.

Вітчизняні джерела концентрують увагу на технічному аспекті даного процесу, приділяючи більшу увагу економічній ефективності кожного окремого етапу [15–20]. Для таких публікацій характерним є розподіл процесу на окремі етапи створення нового підприємства з новими послугами (продуктами); менша увага приділяється проблемам взаємозв'язку і погодження різних функцій сервісу/виробництва як системи (маркетинг, власне виробництво, фінанси).

Така особливість зумовлена впливом тих підходів та розробок («наукова традиція»), які мали місце ще в радянський період. Також серед публікацій можна знайти ті, які розглядають сут-

ність та зміст процесу впровадження нового продукту з точки зору маркетингу, і ті, що вивчають дане питання з точки зору сервісного (виробничого) процесу та проблем його організації.

На нашу думку, це поглиблює розуміння складності процесу впровадження нового продукту (послуги) в медичному закладі як у невиробничій (сервісній) сфері, що підкреслює крос-функціональність даної сфери діяльності. Тому видається доцільним розглянути наступні ключові питання, які вирішуються під час управління процесом впровадження нових медичних послуг:

- функціональне управління;
- координація діяльності на різних рівнях;
- координація та поєднання впровадження нового продукту та основної (штатної) діяльності організації, враховуючи необхідність забезпечення усталеного функціонування як операційної системи, так і медичного закладу в цілому;
- ефективне управління персоналом.

Аналізуючи літературні джерела з даного питання, можна визначити декілька ключових підходів щодо реалізації впровадження нового медичного закладу з новими медичними продуктами (послугами) як у виробничій (сервісній) системі. Так, публікації західних вчених і практиків менеджменту головну увагу надають концептуальним засадам процесу впровадження нової продукції, взаємозв'язку головних етапів; характеризують проблему узгодження інтересів ринку (сфера маркетингу) та можливостей операційної системи (сфера виробництва); характерний проектний підхід.

Розглянемо особливості реалізації інноваційного проекту створення нового медичного закладу – стоматологічної поліклініки (центру).

Багато років у м. Бориспіль функціонує стоматологічна поліклініка комунальної форми власності, що входить до складу комунального неприбуткового підприємства Бориспільської багатопрофільної лікарні інтенсивного лікування (КНП «ББЛІЛ») – у приміщенні першого поверху п'ятиповерхового будинку по вул. Київський Шлях, 24, м. Бориспіль. Лікування тут відбувається на застарілому обладнанні, відсутній власний рентген апарат, якість матеріалів не відповідає сучасним вимогам, а зубо-технічна лабораторія та більшість кабінетів потребують капремонту.

Щодо нинішнього стану речей у існуючій стоматологічній поліклініці КНП «ББЛІЛ», яка належить до комунальної власності міста і району, то вказані вище твердження про низьку конкурентоздатність, м'яко кажучи мають право на існування. Крім того, у фінансовому плані стоматологічна поліклініка і її підрозділи, котрі надають платні послуги, є збитковими, належної конкуренції на ринку стоматологічних послуг у місті і районі не складають, якістю послуг не виділяються, і поряд з тим потребні населення у доступній стоматологічній допомозі не задовольняють, хоча й користуються достатнім попитом.

Разом із тим, у своїй більшості колектив існуючого закладу при належній організації роботи та відповідному матеріальному забезпеченні міг би створити конкуренцію будь якому приватному закладу відповідного профілю та задовольнити потреби населення у якісних стоматологічних послугах.

Так, діюче поліклінічне відділення КНП «ББЛЛ» забезпечене приміщеннями достатньої площі зі зручним розташуванням, на базі якого і заплановано функціонування новоствореного стоматологічного центру. При належній організації поточних та капітальних ремонтних робіт, чіткому плануванні, визначенні функціоналу цих приміщень згідно чинних нормативів, за умови використання сучасного обладнання, їх можливо перетворити в зручні для пацієнтів та функціональні для медичного персоналу і діяльності зубо-технічної лабораторії.

Коротким дослідженням ринку стоматологічних послуг [19] встановлено, що в м. Борисполі працює стоматологічна поліклініка комунальної форми власності, що входить до складу КНП «ББЛЛ», заклади приватної форми власності та лікарі-стоматологи, зареєстровані як ФОП і легалізовані шляхом отримання ліцензії на медичну практику. Заклади приватної форми власності і лікарі-стоматологи в своїй сукупності задовольняють весь спектр стоматологічних послуг, як діагностування за допомогою сучасного обладнання, так і лікування, протезування та ортодонтії (лікування дефектів розвитку зубів і щелепно-лицьового кістяка).

Зважаючи на приватні інвестиції та динамічне реагування на зміни ринку, приватні стоматологічні клініки в м. Бориспіль мають сучасне обладнання, працюють у своїй більшості на якісних але дорого-вартісних матеріалах, мають сучасні панорамні рентген апарати, інтра-оральні камери. Але і ціни теж різняться. Враховуючи недофінансування Стоматологічної поліклініки КНП «ББЛЛ», лікування там здійснюється на доволі застарілому обладнанні, зубо-технічна лабораторія взагалі знаходиться в жахливому стані, більшість приміщень потребують капітального ремонту, відсутній власний рентген апарат. Заробітна плата більшості працівників, як лікарів так і середнього медичного персоналу та технічних працівників балансує на рівні мінімальної, що не додає привабливості такої роботи.

Поряд з тим, через дещо нижчі тарифи на стоматологічні послуги у платному відділенні та наявність безкоштовних послуг (хоча і з низькою якістю), до комунальної стоматологічної поліклініки звертається велика кількість пацієнтів. Зважаючи на її популярність, поряд із зазначеними вище недоліками, при створенні КНП «Бориспільський стоматологічний центр», як медичного закладу із сучасним обладнанням на базі приміщення де сьогодні розміщено комунальну поліклініку, даний медичний заклад створить потужну конкуренцію приватним клінікам та фізичним особам-підприємцям, які займаються приватною стоматологічною практикою.

Загалом, ринок стоматологічних послуг важко аналізувати (навіть в межах одного міста) через відсутність офіційних даних про обсяги надаваних медичних послуг, неповне охоплення статистикою цього напрямку, значну кількість стоматологів фізичних осіб-підприємців, які не зобов'язані публічно розміщувати дані про свої комерційні результати. Крім того, існуюча в місті комунальна стоматологічна поліклініка не може надати дійсну статистику стоматологічних послуг через низку суб'єктивних факторів.

Зараз у стоматологічному підрозділі КНП «ББЛЛ» працює понад 150 фахівців разом із районними стоматологічними кабінетами, з них майже 80 – лікарі-стоматологи.

Завелика кількість працівників призводить до неефективного використання бюджетних ресурсів, а на якість послуг позитивно не впливає. Зарплата більшості спеціалістів балансується на рівні мінімальної. Але у медичній реформі не передбачено функціонування подібної форми стоматологічної поліклініки, тож її подальше існування стало неможливим.

Як правило, при складанні бізнес планів приватних стоматологічних клінік, які мною вивчалися, у розділі дослідження ринку стоматологічних послуг зазначається, що державні та комунальні стоматології не є конкурентними та не можуть скласти конкуренцію приватним. Зокрема, вказується що до стоматологічних закладів державної та комунальної форми власності звертаються пацієнти переважно з низькими доходами. А висновки щодо їх не конкурентоспроможності обґрунтовуються низькою якістю матеріалів котрі використовуються у лікуванні та застарілим обладнанням [19].

Бориспільською міською радою планувалося створення Комунального некомерційного підприємства «Бориспільський стоматологічний центр» (КНП «БСЦ»). Прийняття такого рішення обумовлено необхідністю надання жителям міста якісних стоматологічних послуг у поєднанні з їх доступністю на сучасному обладнанні та із застосуванням відповідних матеріалів.

Виконавчий комітет Бориспільської міськради 9 грудня підтримав питання «Про схвалення Програми розвитку комунального некомерційного підприємства «Бориспільський стоматологічний центр» Бориспільської міської ради Київської області на 2020-2022 роки» [10]. Отже, рішенням Бориспільської міської ради від 27 серпня 2019 р. було створити КНП «Бориспільський стоматологічний центр» (БСЦ). Це обумовлено необхідністю надання жителям міста якісних і доступних стоматологічних послуг. Тепер там буде функціонувати комунальне некомерційне підприємство «Бориспільський стоматологічний центр». Районна стоматологія тепер базуватиметься у селах району. Амбулаторії передані сільським радам. Лікарям, які працювали у стоматологічних кабінетах в районних амбулаторіях, рекомендовано відкрити ФОП, отримати ліцензії і вони зможуть отримати право оренди кабінету за мінімальні кошти.

Завданням КНП «БСЦ» є надання всіх видів стоматологічних послуг за нижчими від середніх ринкових цін. Функціонування стоматологічного центру передбачати задоволення інтересів лікаря і пацієнта. Проводяться розрахунки для введення відрядної системи оплати праці. Це означає, що зарплата лікарів буде залежати від професіоналізму та якості їхньої роботи. У міському стоматологічному центрі передбачається висока якість медичних послуг і доступні ціни. Планується встановлення тарифу на стоматологічні послуги у КНП на 25% нижче за аналогічні у приватних клініках та кабінетах.

Стоматологія має бути прибутковою і фінансово незалежною. Підприємству важливо досягти фінансової незалежності, щоб воно не було до-

таційним з міського бюджету. Слід забезпечити високі соціальні стандарти: достойні зарплати, забезпечення лікувальними препаратами та матеріалами, дотримання санітарно-гігієнічних норм.

Проводяться розрахунки для введення від'язної системи оплати праці. Це означає, що зарплата лікарів буде залежати від професіоналізму та якості їхньої роботи. У міському стоматологічному центрі буде висока якість, доступні ціни і враховані інтереси лікаря та пацієнта.

Медперсонал буде набиратися з числа скороочених лікарів поліклініки: стоматологів-терапевтів передбачається 14, стоматологів-ортопедів – 8, 2 дитячих стоматолога та 2 хірурги. Загалом працюватиме 26 осіб. У стоматологічному центрі планується вдвічі менше працівників, що дозволить ефективніше використовувати фінанси підприємства.

При доборі і затвердженні адекватних фінансових показників проекту головним є виключення з цих показників характеристик, безпосередньо не пов'язаних з проектом.

Головними елементами проектного бачення є виокремлення проблеми, задуму (ідеї, завдання), засобів їх реалізації або засобів вирішення проблеми та результати, які необхідно здобути в процесі реалізації проекту.

Отже, ідея створення та потреба в ній може бути викладена у проектному форматі.

1. Попереднє формулювання і аналіз проблеми проекту.

Пацієнти, як і інші громадяни мають отримати якісну, високо кваліфікаційну профілактику, професійне встановлення діагнозу та лікування.

Можливості державних установ обмежені і не завжди оснащені відповідно до сучасних вимог, стандартів обладнанням, умовами перебування. Тому медичні установи громадського сектору з широкими комплексами якісних індивідуалізованих послуг будуть мати свою не аби, яку розширену клієнтську базу і базу пацієнтів.

2. Попереднє формулювання загальної мети проекту і критеріїв її досягнення.

Загальна мета проекту – створення (перетворення) медичного закладу на базі центральної районної лікарні (ЦРЛ) – КНП з комплексом якісних індивідуалізованих послуг.

Критерії досягнення мети проекту:

- створення і відкриття КНП за 9 місяців;
- розробка комплексу якісних медичних послуг;

- пілотне обслуговування пацієнтів підприємства за 3 місяці;

- 90% наповненість закладу на завершення пілотного обслуговування;

3. Попереднє встановлення часових рамок.

Проект розраховано на 12 місяців.

4. Попередній вибір організаційно-правової форми КНП – державне підприємство.

5. Попереднє визначення комплексу цілей ідеї проекту та проведення їх первинної декомпозиції за методом «дерева цілей».

Таким чином, ми маємо опис ідеї створення КНП сформульований у проектному форматі. Це має поліпшити комунікації ініціатора ідеї з середовищем, де вона має бути реалізована.

Звернемо увагу на поняття процесу у проектно-му менеджменті, оскільки він сам є процесним менеджментом. Процес у даному контексті – це набір цілеспрямованих дій для визначеного часового проміжку задля отримання певного результату.

Проведення первинної декомпозиції ідеї майбутнього проекту за методом «дерева цілей» подано на рис. 1.

Логічна послідовна класифікація процесів управління проектами демонструє системність принципів взаємозв'язку між групами процесів управління різних фаз проекту і всередині кожної групи процесів.

Також потрібно врахувати, що наслідком застосування проектного підходу для створення нового реорганізованого медичного закладу можуть стати вагомні переваги.

Як підсумок, маємо визнати доцільність проектного підходу до створення медичного закладу, а саме доведено що КНП, буде створено, як продукт проекту і має бути розглянутий, як системний об'єкт з комплексом якісних індивідуалізованих послуг. Отже, управління цим проектом те ж має бути системним.

Дослідження життєвого циклу проекту створення стоматологічного центру показало: плановий період – 262 дні, дата старту проекту – 01.07.2019, дата фінішу – 30.06.2020; у проекті виділено 5 фаз (послідовно – 45, 22, 40, 113 і 17 днів). Найдовша фаза – реалізація проекту. Найкоротша – фаза завершення.

Важливо закінчити ремонт приміщення, придбати і встановити обладнання. Це займе від 3 до 6 місяців. На цей період не зупинятиметься робота стоматології, тож ремонт приміщення та робота кабінетів будуть здійснюватися почергово.

Створення КНП з комплексом якісних індивідуалізованих послуг					
Старт проекту	Фінансові донори і спонсори	Реєстрація КНП	Маркетингове забезпечення	Заклад з надання послуг	Процеси і операції
Ініціатори	Переговори з донорами, спонсорами	Юридичний партнер	Маркетингова стратегія	Приміщення	Прийом і адаптація пацієнтів
Опис ідеї	Бізнес-план	Статут КНП	Сайт	Персонал, методики лікування	Профілактичні заходи
Попередні переговори	Угоди з партнерами	Реєстрацій-ний пакет документів	Маркетинговий план	Обладнання	Створення програм підтримки

Рис. 1. Проведення первинної декомпозиції ідеї майбутнього проекту за методом «дерева цілей»

Коротким дослідженням ринку стоматологічних послуг встановлено, що в місті Борисполі працює, як зазначено вище стоматологічна поліклініка комунальної форми власності, що входить до складу КНП «ББЛІЛ» заклади приватної форми власності та лікарі-стоматологи, зареєстровані як ФОП і легалізовані шляхом отримання ліцензії на медичну практику. Заклади приватної форми власності і лікарі-стоматологи в своїй сукупності задовольняють весь спектр стоматологічних послуг, як діагностування за допомогою сучасного обладнання так і лікування, протезування і ортодонтії. Зважаючи на приватні інвестиції та динамічне реагування на зміни ринку, приватні стоматологічні клініки в м. Бориспіль мають сучасне обладнання, працюють у своїй більшості на якісних але дорого-вартісних матеріалах, мають сучасні панорамні рентген апарати, інтра-оральні камери. Але і ціни теж різняться. Зважаючи на недофінансування Стоматологічної поліклініки КНП «ББЛІЛ», лікування здійснюється на доволі застарілому обладнанні, зубо-технічна лабораторія взагалі знаходиться в жахливому стані, більшість приміщень потребують капітального ремонту, відсутній власний рентген апарат. Заробітна плата більшості працівників, як лікарів так середнього медичного персоналу і технічних працівників балансує на рівні мінімальної, що не додає привабливості такої роботи.

Поряд з тим, через дещо нижчі тарифи на стоматологічні послуги у платному відділенні та наявність безкоштовних послуг, хоча і з низькою якістю, до комунальної стоматологічної поліклініки звертається велика кількість пацієнтів. Зважаючи на її популярність, поряд з викладеними вище недоліками, при створенні КНП «Бориспільський стоматологічний центр», як медичного закладу із сучасним обладнанням на базі приміщення де сьогодні розміщено комунальну поліклініку, даний медичний заклад створить потужну конкуренцію приватним клінікам та фізичним особам – підприємцям котрі займаються приватною стоматологічною практикою.

Загалом ринок стоматологічних послуг важко аналізувати навіть в межах одного міста, через відсутність офіційних даних про обсяги послуг, неповне охоплення статистикою цього напрямку, значну кількість стоматологів фізичних осіб-підприємців, які не зобов'язані публічно розміщувати дані про свої комерційні результати. Крім того, існуюча в місті комунальна стоматологічна поліклініка не може надати дійсну статистику стоматологічних послуг через низку суб'єктивних факторів.

Основне завдання КНП «Бориспільський стоматологічний центр» – надання всіх видів стоматологічних послуг населенню за нижчими ніж середньо ринкові цінами. За умови відсутності головних недоліків дякуючи комунальній поліклініці, про які вже зазначалося вище, виконати дане завдання можливо.

Зважаючи на такий стан речей, майбутнє КНП «БСЦ» повинне в першу чергу задовольняти потреби населення у якісній та доступній стоматологічній допомозі, створивши конкуренцію приватним дантистам. При цьому підприємство, при збереженні доступності стоматологічних послуг, може забезпечити свою фінансову незалежність від ко-

штів міського бюджету при самостійному здійсненні належного матеріального забезпечення медичного персоналу і працівників КНП. Стоматологія не може бути неприбутковою. Проект створення сучасного, конкурентоспроможного та фінансово незалежного Бориспільського стоматологічного центру, який надає якісні і доступні стоматологічні послуги і буде представлений в дипломній роботі.

Спроби реалізації соціальних ініціатив на різних рівнях (державному, регіональному, локальному) потребують від ініціаторів усіх ідей вести свою діяльність у певному форматі.

Отже, проаналізуємо системні властивості ідеї створення медичного закладу.

По-перше, діяльність медичної установи має забезпечити ефект синергії у виборі набору методик лікування на основі односпрямованості дій елементів кожної індивідуальної послуги. Медичні послуги закладу, що будуть впроваджені, мають бути комплексом послуг, які забезпечать реальне, високо кваліфікаційне лікування всіх категорій пацієнтів.

По-друге, властивість цілісності – первинності цілого по відношенню до частин – реалізується у принципі відбору послуг лікування в КНП виходячи з первинності цілі цих послуг – забезпечити реальний лікувальний процес.

По-третьє, властивість структурності – забезпечує бачення розбиття на компоненти цілей і набору робіт, та налагодження і встановлення зв'язків між ними у ієрархічній структурі необхідних робіт.

По-четверте, наявна властивість адаптивності – прагнення до стану стійкої рівноваги – у КНП усе буде реалізовано з урахуванням вимог зовнішнього середовища, буде підтримуватись позитивний мікроклімат медичного закладу.

Таким чином, системні властивості ідеї створення медичного закладу характеризують її як належну до проектної діяльності.

З іншого боку, проект (від латинського «кинути вперед») – це задум (завдання, проблема) та необхідні засоби його реалізації з метою досягнення бажаного результату, чи то економічного, чи то технічного, чи то технологічного, чи то організаційного, чи то соціального.

Вимоги до ресурсів зазначені на так званому листі ресурсів, що включає перелік ресурсів, їх кількість, потрібну для виконання робіт проекту, та обмеження. Фінансовий план наведено в табл. 1.

Успіх проекту в значній мірі залежить від кваліфікації та особистих рис характеру проектного менеджера та його команди. Це складна але дуже важлива задача – відстежувати зміни, аналізувати ситуацію та вчасно приймати вірні рішення, що не призведуть до дострокового закриття проекту.

Для проекту створення спеціалізованого стоматологічного центру є важливим врахування вимог стандартів ISO 9000 та ISO 9001, що застосовуються при створенні та удосконаленні систем менеджменту якості організацій.

План загальних щомісячних витрат за проектом створення підприємства – стоматологічного центру наведено в табл. 2.

У проекті проведено стислий SWOT-аналіз для врахування взаємодії КНП і зовнішнім середовищем (табл. 3 і табл. 4).

Таблиця 1

Фінансовий план

Стаття витрат	Сума, USD
Витрати на реєстрацію підприємства (офіційні збори)	200,00
Витрати на послуги агентства нерухомості для оренди офісу	500,00
Витрати на ремонт офісу (в т.ч. закупівлю меблів)	8000,00
Закупівля основних засобів:	
серверне, сіткове та телефонне обладнання (в т.ч. ПЗ)	2700,00
автоматизовані робочі місця (в т.ч. ПЗ) – 9 шт.	7200,00
додаткове офісне обладнання (копіювальне, факс тощо)	1500,00
комплект монтажних інструментів	2500,00
Закупівля основних матеріалів для локального оперативного складу	1500,00
Витрати на підключення офісу до телефонної мережі та мережам передачі даних	1200,00
резервний фонд (10%)	3480,00
ВСЬОГО	28780,00

Таблиця 2

План загальних щомісячних витрат

Стаття витрат	Сума, USD
Аренда офісу	1200,00
Бюджет на обслуговування офісу	600,00
Аренда автомобіля	300,00
Оплата аутсорсерів	400,00
Оплата телефонії та послуг мереж передачі даних	200,00
Виплати за кредитом	4440,00
Представницькі витрати	1000,00
Маркетинговий бюджет	5000,00
Резервний фонд (20% не включно кредиту)	1740,00
Оплата послуг менеджера проекту	1500,00
Оплата послуг команди впровадження	2000,00
Оплата послуг команди управління проектом	4000,00
ВСЬОГО	22380,00

Таблиця 4

SWOT-аналіз медичного стоматологічного центру

Сильні сторони проекту	Слабкі сторони проекту
<ul style="list-style-type: none"> · Команда висококваліфікованих фахівців з науковими ступенями · Вузька спеціалізація центру дозволяє всім фахівцям і співробітникам центру глибоко вивчити дану сферу медицини, а значить більш якісно консультувати пацієнтів клініки · Повний комплекс послуг центру в області гінекології дозволяє провести повнудіагностику і лікування виявленого захворювання · Розташування медичного центру таїнтер'єр приміщення клініки мають призводити до релаксації (розслаблення) і психологічного комфорту пацієнтів · Формування та збереження репутації медичного центру дозволяє утримати постійних клієнтів і залучити нових · Регулярне підвищення кваліфікації діючих фахівців (дантистів, протезистів, ортопедів і технічного персоналу) · Система знижок, спрямована наперетворення кожного клієнта в постійного · Робота фахівців в неділю по попереднім записом · Власний сайт компанії з можливістю запису на консультацію в режимі он-лайн 	<ul style="list-style-type: none"> · Негативні відгуки про роботі одного доктора можуть зруйнувати репутацію всього центру · Негнучкий підхід до ціноутворення може відштовхнути потенційних клієнтів · Неправильно поставлений діагноз, або неправильно проведена діагностика може призвести до позбавлення ліцензії на надання медичних послуг · Перехід затребуваного фахівця в конкурентний медичний центр
можливості проекту	загрози проекту
<ul style="list-style-type: none"> · Висновок партнерського договору надання послуг з лабораторним дослідженням аналізів · Можливість відкриття філії центру в іншому районі міста · Розширення переліку приймаючих фахівців з інших областей медицини за рахунок отримання відповідних ліцензій · Укладення договору з страховими компаніями на обслуговування пацієнтів по полісах ДМС · Укладення договору з великим підприємством на проведення планових медичних оглядів працівників 	<ul style="list-style-type: none"> · Збільшення конкуренції на ринку платних медичних послуг · Підвищення рівня надання послуг у державної поліклініки в районі вашого місця розташування · Зниження реальних доходів населення · Жорсткість державного регулювання в галузі охорони здоров'я · Розірвання договору оренди приміщення або значне підвищення орендної плати

Стислі висновки зі SWOT-аналізу підприємства «Бориспільський стоматологічний центр»

Переваги порівняно з конкурентами	Недоліки	Способи досягнення мети
1. Зручне місце розташування 2. Демократична цінова політика 3. Сучасні стоматологічні і протезні технології 4. Площа стоматологічного центру і кількість місць (крісел) 5. Можливість проведення складних лікувальних, протезних процедур і стоматологічних операцій, масштабного обстеження учнів і наступна санація. 6. Порівняно невелика кількість конкурентів в цьому районі 7. Вдала концепція	Великий штат співробітників	Робота з персоналом

Таким чином, в проекті можна виділити два аспекти, які необхідно розглядати в нерозривному взаємозв'язку і взаємозалежності – якість і ризик.

Якісне управління проектом є запорукою якісного продукту – послуг стоматологічного центру. Тільки якісний проект може створити якісний продукт: медичний центр з його послугами [6].

Ключові характеристики (критерії) якості продуктів проекту представлені в табл. 5.

Ризиком називають невизначеність, пов'язану з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих умов, ситуацій та наслідків [9]. Ризики у проектах існують на усіх фазах і етапах проектної діяльності, тому функція управління ними має бути активною до завершення (закриття) проекту. Проект створення спеціалізованого стоматологічного центру є одночасно і соціальним, і бізнес-проектом, у якому поєднуються різнопланові ризики: проектні, операційні і підприємницькі.

План управління ризиками проекту поєднує різнопланові ризики: проектні, операційні, підприємницькі, інвестиційні. Реєстр ризикових подій проекту включає 17 позицій, з яких найбільш вірогідні та такі, що можуть істотним чином вплинути на хід проекту, зосереджено у 6 позиціях. Пріоритетом в управлінні ризиками в процесі реалізації проекту визнано постійний моніторинг ризикових подій та запобігання настанню подій, що чинитимуть перешкоди впровадженню інноваційного проекту. В даній статті перераховане коло дій, які є невід'ємними складовими саме проектної діяльності.

Отже, запобігання настанню ризикових подій значною мірою залежить від деталізації досліджень на початку проекту та конкретизації плану проекту. Також значну роль має постійний моніторинг ризи-

ків, своєчасне виявлення можливостей настання тієї чи іншої ризикової події та проведення попередніх заходів щодо уникнення ризиків [12].

Логіка задуму проекту передбачає, що на фазах ініціації, планування у проекті на перший план виходить вплив проектних ризиків. На фазі підготовки і організування до проектних ризиків додається вплив операційних ризиків, які можна остаточно ідентифікувати у процесі розроблення нових послуг. На фазі виконання починається взаємодія усіх трьох груп ризиків: проектних, операційних і підприємницьких. Оскільки система фінансування проекту створення стоматологічного центру заснована на внесках донорів, спонсорів, благодійників і благодійних фондів, то до «групи трьох» додаються ще і інвестиційні ризики.

Отже, ідея створення стоматологічного центру могла і мала бути викладена у проектному форматі. Було здійснено: попереднє формулювання і аналіз проблеми проекту, попереднє формулювання загальної мети проекту і критеріїв її досягнення, попереднє визначення комплексу цілей ідеї проекту, попереднє встановлення часових рамок, попередній вибір організаційно-правової форми БСЦ. У підсумку, була визнана доведеною доцільність проектної підходу до створення стоматологічного центру. Тож медичний центр, що буде створено як продукт проекту, має бути розглянутий як системний об'єкт із комплексом якісних індивідуалізованих послуг. Наразі розроблений план запуску роботи підприємства на два квартали 2020 р. (табл. 6).

Отже, управління цим проектом те ж має бути системним.

Обґрунтування доцільності проектної підходу до створення стоматологічного центру, перш за все, потребувало аналізу системних властивостей ідеї започаткування цього центру, який

Критерії якості продуктів проекту

Продукти	Критерії якості
Стоматологічний центр у (СЦ) у формі ДП, відкритий за 9 місяців	1. Спроможність пілотного обслуговування 450 пацієнтів центру на місяць. 2. Укладені спонсорські і інвестиційні угоди з партнерами. 3. Комплекс якісних індивідуалізованих послуг з лікування і протезування. 4. 90% наповненість закладу на завершення пілотного обслуговування.
Комплекс якісних індивідуалізованих послуг	1. Стандартизована послуга "Обери друга". 2. Дві нові послуги щомісяця: 1 – розроблена, 1 – впроваджена.
Пілотне обслуговування 75 пацієнтів центру за 3 місяці	1. Стандартизована послуга "Обери друга". – 10+15+20 пацієнтів за місяць 2. Нові послуги щомісяця: 5+10+15 пацієнтів за місяць.
90% наповненість закладу на завершення пілотного обслуговування	1-й місяць – 40%. 2-й місяць – 70%. 3-й місяць – 90%.

Таблиця 6

Середньостроковий план розвитку

№ з/п	Заплановані заходи	Шляхи реалізації
1.	Оптимізація організаційно-штатної структури.	Встановлення вимог за окремими посадами.
		Оптимізація структурних підрозділів за посадами, кількістю працюючих, підпорядкованості.
		Зміни посадових окладів у відповідності до реального характеру роботи, умов праці тощо.
		Визначення відповідальних осіб за окремими напрямками господарської діяльності.
2.	Удосконалення організації оплати праці працівників.	Впровадження індивідуальних трудових договорів.
		Впровадження системи обґрунтованої та справедливої (за результатами праці) персоніфікації тарифних ставок та посадових окладів.
		Впровадження залежності окладів лікарів від продуктивності праці, а керівників та провідних спеціалістів – від ефективності господарської, комерційної діяльності закладу.
3.	Зміцнення матеріально-технічної бази.	Продовження поточних та проведення капітальних ремонтів приміщень.
		Оновлення діагностично-лікувального обладнання.
		Систематизація та налагодження робіт сервісного обслуговування та ремонту обладнання.
		Впровадження заходів з енергоефективності.
4.	Заходи щодо врегулювання соціальних питань.	Підтримка здорового соціального клімату в колективі.
		Персональна робота з колективом щодо досягнення виробничих завдань, покращення відносин всередині колективу та з суміжними організаціями.
		Підтримання існуючого рівня соціальних гарантій працівників.
		Робота з місцевими органами влади з питань державної соціальної політики.

засвідчив їх характеристику як належних до проектної діяльності.

Використання процесів планування, забезпечення та контролю якості є запорукою успішного управління якістю проекту. Таким чином, спроби реалізації соціальних ініціатив на різних рівнях (державному, регіональному, локальному) потре-

бують від ініціаторів усіх ідей вести свою діяльність у певному форматі.

Перспективний план розвитку стоматологічного центру подано в табл. 7.

Висновки. Головними елементами проектного бачення при проектуванні і втілення інновацій є виокремлення проблеми, задуму (ідеї, завдання),

Таблиця 7

Перспективний план розвитку на 2020-2022 рр.

№ з/п	Програмні цілі	Стратегія втручання	Результати (наслідки)
1.	Покращення якості кадрових ресурсів.	Забезпечення наявності кваліфікованих кадрових ресурсів у сфері охорони здоров'я. Підвищення конкурентоспроможності працівників стоматологічного центру. Оптимізація штату. Збереження персоналу. Впровадження передового досвіду національних та зарубіжних ЗОЗ.	Достатня забезпеченість кадровими ресурсами (лікарі, середній та молодший персонал, допоміжний персонал). Забезпечення достатнього рівня якості медичних послуг.
2.	Забезпечення оптимальної фінансової доступності медичних послуг та адекватного фінансування сектору стоматологічних послуг.	Забезпечення самофінансування підприємства. Посилення партнерських відносин з партнерами, які беруть участь у секторі охорони здоров'я.	Зростання якості послуг з доступною ціною. Надання гарантованого пакету медичних стоматологічних послуг та за державними програмами.
3.	Забезпечення фінансування та оптимізації технологічного процесу надання медичної допомоги.	Обладнати Бориспільський стоматологічний центр відповідно до реальних потреб. Удосконалити систему технічного обслуговування медичного обладнання.	Забезпечення медичним обладнанням. Забезпечення адекватного технічного обслуговування обладнання.
4.	Забезпечення доступності застосування та раціонального використання на всіх рівнях якісних препаратів, та витратних матеріалів.	Забезпечення наявності лікарських засобів та витратних матеріалів. Удосконалення закупівель, зберігання та використання.	Менеджмент ліків, вакцин та витратних матеріалів. Наявність необхідних лікарських засобів витратних матеріалів.
5.	Забезпечення найвищої досяжної якості здоров'я	Покращення якості медичних послуг. Контроль якості медичних послуг.	Задоволеність пацієнтів медичними послугами. Своєчасне оновлення норм і стандартів

засобів їх реалізації та результатів, які необхідно здобути в процесі реалізації інноваційного проекту.

Аналіз проектної ідеї та формування проектної пропозиції показали, що проект створення стоматологічного центру має високий потенціал у проектному розумінні як об'єкт для управління і у розумінні перспективності напряму діяльності – надання стоматологічних послуг на основі сучасних підходів і методик. Аналіз проектної ідеї сприяв формуванню детальної проектної пропозиції, яку було розглянуто з використанням SWOT-аналізу і підтверджено високий потенціал проекту створення спеціалізованого стоматологічного центру.

Складання фінансового плану являє собою завершальну стадію процесу планування інноваційного проекту. За умови якісного збору й аналізу вихідних даних на стадії планування маркетингу і виробництва складання фінансового плану не викликає особливих проблем. Необхідно тільки дотримуватись певних правил і коректно виконувати деякі технічні прийоми.

Успіх проекту в значній мірі залежить від кваліфікації та особистих рис характеру проектного менеджера та його команди. Це складна але дуже важлива задача – відстежувати зміни, аналізувати ситуацію та вчасно приймати вірні рішення, що не призведуть до дострокового закриття проекту.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики» від 2 березня 2016 р. № 285.
2. Закон України від 19 жовтня 2017 р. № 2168-VIII «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення».
3. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» від 14.11.2018 № 2206-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я» від 30.11.2016 № 1013-р [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-p>
5. Про затвердження Порядку надання первинної медичної допомоги. Наказ МОЗ України від 19.03.2018 № 504 (Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 березня 2018 р. за № 348/31800).
6. ДСТУ ISO 10006:2005 (ISO 10006:2003, IDT) Системи управління якістю. Настанови щодо управління якістю в проєктах / Національний стандарт України/ Офіційне видання. – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2007. – 31с.
7. Авраменко Т. Державне управління змінами у сфері охорони здоров'я України: нормативно-правовий аспект // Актуальні проблеми державного управління. 2014. Вип. 3. С. 30–33.
8. Арзанцева Д. А. Проблеми реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я // Університетські наукові записки. 2012. № 2. С. 280–286.
9. Білинська У. В. Види інноваційних ризиків в залежності від стадії інноваційного процесу / Уляна Володимирівна Білинська // 36. тез доповідей 11 Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 96–98.
10. Бориспіль зареєстрував комунальне некомерційне підприємство «Бориспільський стоматологічний центр». Режим доступу: <https://i-visti.com/news/7467-mskiy-stomatologichny-centr-vrahuyut-nteresi-lkaryu-pacyenta.html>
11. Вашев О. Є. Сучасні правові механізми реалізації державної політики реформування системи охорони здоров'я та проблеми формування галузі медичного права // Теорія та практика державного управління. 2014. Вип. 4. С. 197–204.
12. Вороненко Ю. В. Стратегічне управління в охороні здоров'я: теоретичні та практичні аспекти // Науковий журнал МОЗ України. 2014. № 1. С. 39–46.
13. Галайчук Б. В. Інноваційний механізм удосконалення державного управління охороною здоров'я в умовах євроінтеграції України // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Сер.: Державне управління. 2012. Т. 181. Вип. 169. С. 93–97.
14. Гойда Н. Г. Нормативно-правове забезпечення державно-приватного партнерства в охороні здоров'я України // Запорозький медичний журнал. 2013. № 5. С. 104–108.
15. Грузева Т. С. Інноваційна сутність та стратегічний і практичний потенціал нової європейської політики «здоров'я – 2020» // Вісник проблем біології і медицини. 2014. Вип. 3(1). С. 25–33.
16. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генеза і перспективи розвитку : кол. моногр. / кол. авт.; упоряд. проф. Я. Ф. Радиш, передм. Т. Д. Бахтеевої; за заг. ред. проф. М. М. Білинської, проф. Я. Ф. Радиша. – К.: НАДУ, 2013. 424 с.
17. Дячук Д. Д. Оцінка підходів до розробки та використання інноваційних моделей удосконалення діяльності закладів охорони здоров'я // Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. 2012. № 3. С. 75–85.
18. Качур О. Ю. Структурні перетворення системи охорони здоров'я України // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Медицина. 2013. Вип. 4. С. 30–32.
19. Крячко А. Г. Шляхи підвищення надання якісної стоматологічної допомоги / А. Г. Крячко, І. Г. Романенко // Вісник стоматології. – 2010. – № 4.– С. 85–94.

Панасюк Ирина Петровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры управления профессиональным образованием
Национального авиационного университета

Панасюк Виталий Степанович

студент магистратуры Института непрерывного образования
Национального авиационного университета

Мартынов Сергей Александрович

студент магистратуры Института непрерывного образования
Национального авиационного университета

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИКЛИНИКИ

Аннотация

Проведено комплексное исследование как теоретических, так и практических аспектов разработки методологии управления проектом создания предприятия – стоматологического центра. Проект создания стоматологического центра имеет высокий потенциал как объект для управления в понятии перспективности направления деятельности – оказания стоматологических услуг. Анализ проектной идеи способствовал формированию детального проектного предложения, которое было рассмотрено с использованием SWOT-анализа и подтвержден высокий потенциал проекта. Использование процессов планирования, обеспечения и контроля качества является залогом успешного управления качеством проекта. Попытки реализации социальных инициатив на разных уровнях (государственном, региональном, локальном) требуют от инициаторов идеи вести свою деятельность в определенном формате.

Ключевые слова: реформирование системы здравоохранения, медицинское обслуживание, инновационный проект, управление проектом, медицинское учреждение, стоматологический центр.

Panasyuk Irina

PhD, Associate Professor, Associate Professor of Department of
Professional Education Management at the
National Aviation University

Vitaliy Panasyuk

Master's Student at the Institute of Continuing Education
National Aviation University

Martynov Sergiy

Master's Student at the Institute of Continuing Education
National Aviation University

FEATURES OF IMPLEMENTATION THE INNOVATIVE PROJECT FOR CREATION OF THE DENTAL POLYCLINIC

Summary

The relevance of the research topic has led to the necessity and urgency of its research and practical elaboration of the project management of the creation of the municipal non-profit enterprise "Borispol Dental Center". The idea of creating a dental center is set out in a project format. It was carried out: preliminary formulation and analysis of the problem of the project, preliminary formulation of the overall purpose of the project and criteria for its achievement, preliminary definition of a set of goals of the project idea, preliminary establishment of timeframes, preliminary choice of the organizational and legal form of the dental center. The use of quality planning, quality assurance and control processes is the key to successful project quality management. Thus, attempts to implement social initiatives at different levels (state, regional, local) require the idea initiators to conduct their activities in a specific format. A comprehensive study of the theoretical and practical aspects of the development of the project management methodology for the establishment of a medical center – a dental center. Some theoretical and methodical questions of innovative development of medical institutions are elaborated, Analysis and generalization of existing approaches and methods of assessment of intellectual capital of an institution are made, and methodological recommendations are developed for evaluation of innovativeness of its creation or reorganization, determination of directions of further development of the system of formation of their personnel potential. The main elements of the project vision in the design and implementation of innovations are the identification of the problem, the idea (ideas, tasks), the means of their implementation and the results that must be obtained in the process of implementation of the innovation project. The project of creating a municipal non-profit enterprise has a high potential as an object for management in understanding the prospects of its activity – rendering dental services. The analysis of the project idea contributed to the formation of a detailed project proposal, which was considered using SWOT-analysis and confirmed the high potential of the project. Using the processes of planning, ensuring and quality control is the key to successful project quality management. Attempts to implement social initiatives at different levels (state, regional, local) require the initiators to conduct their activities in a specific format.

Key words: health care reform, health care, innovative project, project management, medical institution, dental center.

УДК 330.14

Пігуль Наталія Георгіївнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету**Іванчук Катерина Василівна**бакалавр кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету**Пігуль Євгеній Ігорович**магістр кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету**КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ЙОГО АНАЛІЗ**

У статті розглянуто економічну сутність категорії «капітал». Наведені дефініції даної категорії з точки зору різних авторів, а також власне трактування поняття капіталу підприємства з урахуванням основних його характеристик. Визначається значення капіталу підприємства в сучасних умовах господарювання. Обґрунтовується необхідність проведення аналізу капіталу вітчизняних підприємств. Визначені мета, основні завдання та методи аналізу капіталу суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: капітал, власний капітал, позиковий капітал, аналіз капіталу.

Постановка проблеми. Капітал є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази та продукції. Важливим питанням, що стосується ефективності діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, є наявність у них достатнього обсягу капіталу, який необхідний для фінансування їх потреб. Від наявності та розміру капіталу залежить можливість фінансування діяльності підприємства, його фінансова незалежність та платоспроможність, а в кінцевому підсумку і рівень конкурентоспроможності, кредитоспроможності та інвестиційної привабливості. Отже дослідження питань, пов'язаних з формуванням капіталу та аналізом ефективності його використання є актуальними в сучасних умовах економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності капіталу підприємства, визначення його значення, а також узагальнення методів аналізу капіталу суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних категорій корпоративних фі-

нансів є капітал. Фінансова діяльність суб'єкта господарювання напряму пов'язана з його формуванням та використанням. Слід зазначити, що поняття «капітал» є однією з найскладніших та суперечливих категорій у фінансовій науці. У вітчизняній та закордонній науковій та практичній літературі ми можемо виокремити безліч підходів щодо трактування сутності капіталу.

Зміни економічних умов господарювання створюють умови для вдосконалення визначення категорії «капітал». Тому минулі та сучасні дослідники підходять до цієї дефініції з різних точок зору. Привертає увагу той факт, що одна група авторів охоплює фінансову сторону даної категорії, інша - природну. У таблиці 1 наведені трактування сутності капіталу різними науковцями.

Так, такі дослідники, як Крамаренко Г.О., Чорна О.Е. та Білоліпецький В.Г. вважають, що капітал – це перш за все фінансові ресурси, які з часом генерують підприємству прибуток.

Інші, зокрема Опарін В.М., вважають, що капітал це є кошти, що спрямовані в основні засоби та обігові кошти підприємства.

Таблиця 1

Методичні підходи до визначення сутності «капітал»

Автор	Визначення
Бланк І.А. [2, с. 42]	Капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.
Крамаренко Г.О., Чорна О.Е. [5]	Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку.
Опарін В.М. [6]	Капітал – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства.
Біла О.Г. [1]	Капітал підприємства – сукупні грошові ресурси, що використовуються на підприємстві; авансований у господарську діяльність капітал власний, позичений і залучений у сукупності.
Поддєрьогін А.М. [7]	Капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку.
Клименко С.М. [4]	Капітал – це сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.
Селезньов В.В. [8]	Капітал є взаємозростаючою вартістю, яка виступає у вигляді певної суми грошей, що витрачаються на засоби виробництва і на заробітну плату робітникам, а потім при продажі виготовленого товару знову перетворюються на гроші.
Сопко В.В. [9]	Капітал – це власність відповідної фізичної чи юридичної особи на активи: майно і об'єкти (ресурси), які є на підприємстві.

На думку Сопко В.В., капітал – це власність відповідної фізичної чи юридичної особи на активи.

Враховуючи різні підходи вчених, ми прийшли до висновку, що капітал – це багатогранна категорія. Узагальнивши різні підходи, ми вважаємо, що капітал являє собою загальний обсяг наявних власних та позикових фінансових ресурсів підприємства, які необхідні для його фінансового забезпечення з метою реалізації головної мети підприємства.

Процес формування капіталу суб'єкта підприємства складається з ряду узгоджених та пов'язаних з цим методів та способів, спрямованих на залучення виробничих ресурсів, що використовуються постачальниками бізнес-послуг та керівними органами в процесі формування капіталу.

Цей процес повинен виконувати такі функції: відбір, планування та залучення оборотних ресурсів, розподіл ресурсів відповідно до обраної стратегії підприємства та контроль над формуванням капіталу.

Формування капіталу суб'єкта господарювання починається з розробки послідовності цього процесу на основі вивчення потреб ринку, визначає стратегію та вигідну політику підприємства. Після цього відбувається оцінка економічних можливостей суб'єкта господарювання, тобто визначаються можливості виробництва, управління, персоналу та маркетингу. Потім оцінюється потенціал суб'єкта підприємництва (основні фонди, робочі, фінансові та інтелектуальні ресурси). Створюється цільовий бізнес-план, в якому обчислюються необхідні ресурси для формування капіталу, план відбору, дослідження, залучення та обґрунтування джерел. Капітал суб'єкта підприємства формується з метою задоволення потреби в придбанні необхідних активів та оптимізації його структури

з позиції забезпечення належних умов для його виробничого використання [11].

Процес формування капіталу суб'єкта господарювання проявляється в основних його принципах: обґрунтування потреби в джерелах фінансування; оцінка вартості різних джерел грошей та можливість їх залучення; пошук та вибору найбільш підходящих джерел фінансування на основі оцінок витрат; формування груп, підгруп та елементів капіталу в контексті фінансової діяльності; утворення раціональної структури фінансового капіталу; оцінка ризику в процесі утворення капіталу; активна роль фінансових послуг у процесі утворення капіталу.

На рисунку 1 представлені основні джерела формування власного та позикового капіталу підприємства.

Капітал та його структурна модель мають прямий вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання, зокрема вони впливають на платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність, рентабельність та прибутковість. Структура капіталу, яку використовує суб'єкт господарювання, визначає не лише багато аспектів фінансових операцій, а й операційну та інвестиційну діяльність, і має безпосередній вплив на кінцевий результат діяльності.

У сучасних умовах капітал відіграє важливу роль у розвитку підприємства враховуючи інтереси його власників і є важливим елементом управління його фінансовим станом. Отже, ретельний та професійний аналіз капіталу суб'єкта господарювання дозволяє отримати обґрунтовану та важливу інформацію про фінансове забезпечення майна та розробити відповідне управлінське рішення, яке дозволяє підприємству досягти поставлених цілей.

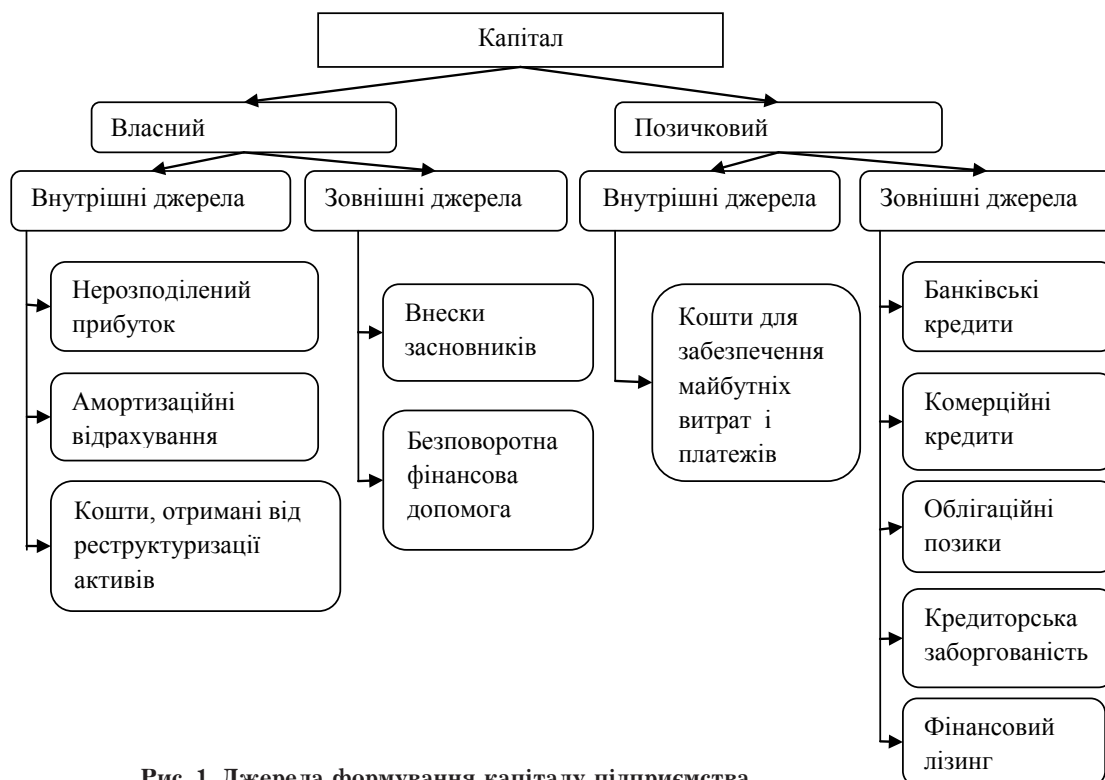


Рис. 1. Джерела формування капіталу підприємства



Рис. 2. Методи аналізу капіталу підприємства [4, с. 146]

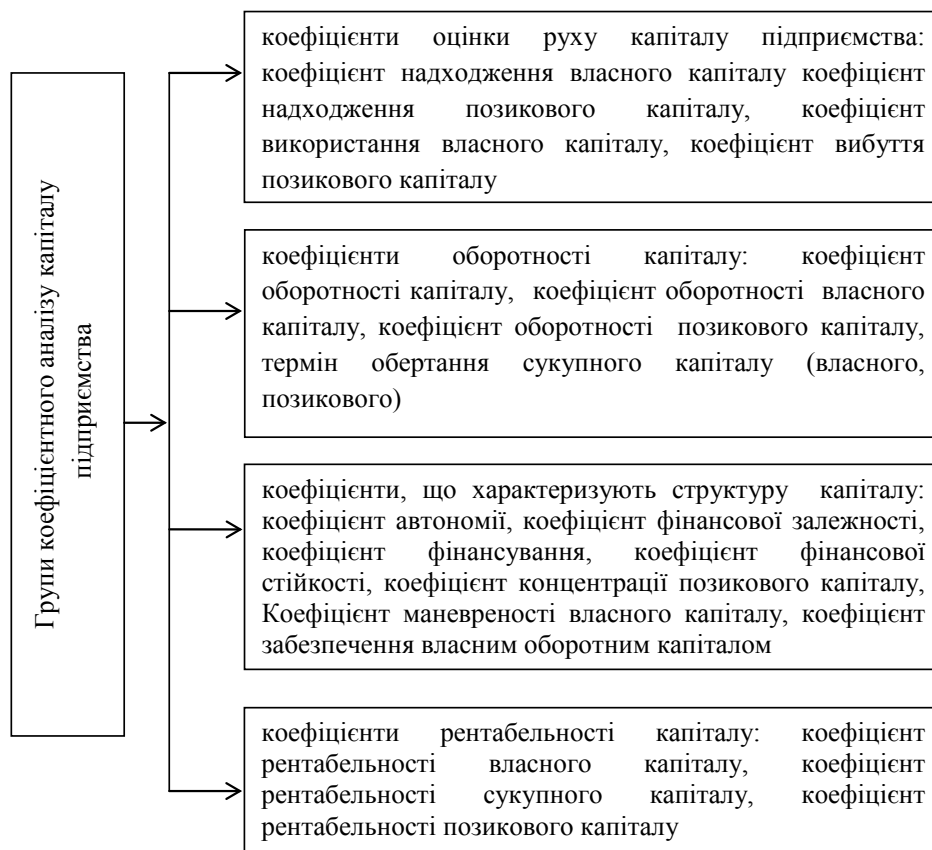


Рис. 3. Групи коефіцієнтного аналізу капіталу підприємства

Інформаційною базою для проведення аналізу капіталу суб'єкта підприємництва є Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про власний капітал.

Основною метою аналізу капіталу суб'єкта господарювання є оцінка динаміки обсягу та складу капіталу за звітний період, а також показників ефективності його використання.

Основними завданнями аналізу капіталу суб'єкта господарювання є:

– аналіз обсяг та динаміку корпоративного капіталу;

– аналіз структуру капіталу та його зміни в оцінках до зміни фінансового стану;

– аналіз зміни складу та структури власного і позикового капіталу;

– оцінка впливу структурних змін джерел фінансування на показники фінансової стабільності та платоспроможності;

– пошук резервів для збільшення капіталу, підвищення його прибутковості та зміцнення фінансової стійкості компанії [10, с.91].

Основні методи аналізу капіталу включають вертикальний та горизонтальний методи, порівняльний аналіз та метод фінансових коефіцієнтів (рис. 2).

Вертикальний та горизонтальний аналізи дають оцінку структури та динаміки пасивів балансу. Цей тип аналізу вивчає абсолютні та відносні коливання власних та позикових фінансових ресурсів суб'єкта підприємництва.

Порівняльний аналіз капіталу суб'єкта господарювання дозволяє йому підтримувати свою позицію щодо інших компаній та визначати

стратегічні орієнтації діяльності з урахуванням аналогічних показників діяльності інших підприємств та середні показники галузі.

Одним із найпоширеніших методологічних підходів до оцінки капіталу підприємства є метод фінансових коефіцієнтів, суть якого полягає в обчисленні та аналізі фінансових коефіцієнтів, що дозволяють оцінити оптимальність співвідношення складових капіталу підприємства, а саме його власних та позикових фінансових ресурсів (рис. 3).

Таким чином, одним із найбільш важливих етапів в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства є аналіз його капіталу. Ефективне проведення аналізу капіталу дозволить суб'єкту господарювання підвищити якість його формування та використання, а це в свою чергу позитивно вплине на функціонування підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основною метою соціально-економічного розвитку в Україні є підвищення рівня ефективності функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання. В таких умовах капітал виступає одним із визначальних факторів ефективності господарювання підприємств, оскільки від сформованого обсягу величини та структури капіталу суб'єктів господарювання залежить рівень їх фінансової стійкості та автономії. При цьому одними із важливіших етапів у процесі формування та використання капіталу підприємства є його аналіз. Ефективне його проведення дозволить підвищити якість управління капіталом, і це в свою чергу позитивно вплине на діяльність підприємства в майбутньому.

Література:

1. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О.Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – 119 с.
2. Бланк І.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 2008. – 656 с.
3. Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 281 с.
4. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия : навч. посіб. [Електронний ресурс] / С.М. Клименко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с. – Режим доступу: <http://studentam.kiev.ua/content/view/754/83/>
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підруч. / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: ЦНЛ, 2009. – 520 с.
6. Опарін В.М. Фінанси : навч. посіб. – 2-ге вид., [перероб. і доп.] / В.М. Опарін –К.: Вид-во КНЕУ, 2002. – 240 с.
7. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : підручник / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
8. Селезньов В.В. Основи ринкової економіки України : навч. посіб. / В.В. Селезньов. – 2-е вид., [перероб. і доп.] – К.: А.С.К., 2002. – 656 с.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
10. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.] – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
11. Хом'юк А.О. Удосконалення управління формуванням та використанням капіталу [Електронний ресурс] / А.О. Хом'юк. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/1065>

Пигуль Наталья Георгиевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Сумского государственного университета

Иванчук Екатерина Васильевна

бакалавр кафедры финансов, банковского дела и страхования
Сумского государственного университета

Пигуль Евгений Игоревич

магистр кафедры экономической кибернетики
Сумского государственного университета

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ЕГО АНАЛИЗ**Аннотация**

В статье рассмотрена экономическая сущность категории «капитал». Приведены дефиниции данной категории с точки зрения разных авторов, а также собственная трактовка понятия капитала предприятия с учетом основных его характеристик. Определяется значение капитала предприятия в современных условиях хозяйствования. Обосновывается необходимость проведения анализа капитала отечественных предприятий. Определены цель, задачи и методы анализа капитала субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, анализ капитала.

Pihul Nataliya

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Finance Banking and Insurance Department
Sumy State University

Ivanchuk Kateryna

Bachelor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Sumy State University

Pihul Yevhenii

Master of the Department of Economic Cybernetics
Sumy State University

ENTERPRISE CAPITAL: THE ESSENCE, THE ROLE AND ITS ANALYSIS**Summary**

The article investigates the economic essence of the category “capital”. There have been provided different definitions of the denomination “capital” by the various authors as well as own interpretation of that definition by taking into account all of its main characteristics. The role of the capital of the enterprise in modern business conditions is determined. The necessity of the analysis of the capital of domestic enterprises is substantiated. The purpose, main tasks, and methods of capital’s analysis of business entities are defined.

Key words: capital, owned capital, borrowed capital, analysis of the capital.

УДК 330.3

Побережна Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Савич Вікторія Федорівна

магістрант кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ У ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто поняття, формування фінансових результатів, відображення їх у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Розглянуті основні недоліки формування та відображення фінансових результатів у звітності. Запропоновано шляхи удосконалення обліку фінансових результатів та їх відображення у звітності для покращення достовірності та інформативності. Перелічені удосконалення можливо здійснити шляхом додаткових аналітичних рахунків та субрахунків, зміни та доповнення статей в фінансовій звітності. Проведене дослідження та запропоновані зміни, націлені на покращення аналізу та обліку фінансових результатів, що призведе до поліпшення результатів діяльності підприємства, а в майбутньому – економіки країни в цілому.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, збиток, організація обліку, фінансова звітність, дохід, витрати.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки головним критерієм об'єктивної оцінки підприємства є розрахунок фінансового результату. Фінансовий результат, відображений у звітності дає змогу оцінити діяльність підприємства, його рентабельність, конкурентоспроможність, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість в цілому. Правильно визначений та відображений у звітності фінансовий результат підвищує ринкову вартість компанії.

Фінансова звітність є основним джерелом інформації для користувачів, які поділяються на внутрішні (менеджери) та зовнішні (інвестори). В такій звітності відбиваються узагальнені дані за результатами діяльності господарюючого суб'єкта діяльності. Для забезпечення фінансової стійкості підприємства управлінський персонал аналізує та веде облік фінансових результатів підприємства. Актуальним завданням є формування єдиних і доступних до розуміння принципів формування звітності, затверджених у нормативних документах та визначення факторів впливу на формування фінансових результатів діяльності підприємства, підтвердження достовірності показників фінансової звітності.

Застосування дієвих управлінських рішень, прийнятих на основі аналізу фінансових результатів, щодо майбутнього розвитку підприємства є ключовим для збільшення ефективності роботи компанії.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проблеми та особливості аналізу фінансових результатів та відображення їх у звітності були предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців. До них відносяться: Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, З.В. Задорожний, І.А. Басманов, В.В. Сопко, Я.Д. Крупка, П.Я. Хомин та інші. Науковці досліджують фактичні та абстрактні особливості обліку, способи та методики обліку, обліково-аналітичне забезпечення, технології аудиту, класифікацію доходів, витрат та прибутку, результативність управління доходами та витратами, дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності в різних сферах економіки. Незважаючи на це, залишилось ряд не вирішених питань стосовно обліку, аналізу та відображення фінансових результатів.

Постановка задачі. Головною метою статті є дослідження та визначення сутності фінансового результату та його відображення у фінансовій звітності підприємства, аналіз нормативно-правової бази та спеціальної літератури за темою дослідження, визначення проблем та недоліків обліку фінансових результатів, та відображення їх у звітності.

Викладення основного матеріалу. Фінансова звітність – звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Найважливішою із складових фінансової звітності є система обліку чистого прибутку, що включає в себе дані про доходи та витрати підприємства, результатом зіставлення яких є фінансовий результат. Фінансова звітність складається з Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал і Приміток до фінансової звітності. Проте, така звітність не

може задовольнити в повній мірі всі інформаційні інтереси зацікавлених осіб. Користувачі, які не мають доступу до всіх бухгалтерських даних, потребують чітких алгоритмів по формуванню показників нерозподіленого прибутку та чистого прибутку [1, с. 437].

Фінансовий результат розглядається як збільшення або зменшення власного капіталу, прибуток або збиток, результат порівняння доходів та витрат, додаткова вартість, створена у процесі виробництва та ціна капіталу. Таким чином, в сучасній науковій літературі єдиного тлумачення поняття «фінансовий результат» не існує. В законодавстві також не має чіткого визначення цього поняття, проте наведено поняття «прибуток» та «збиток».

Сприйняття суті визначення «прибуток» – є одним з основних чинників розвитку його обліку, аналізу та здатності прийняття своєчасного управлінського рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємств. Проаналізувавши визначення можна зробити висновок, що більшість наукових експертів вважають, що поняття «прибуток» це позитивний фінансовий результат, який формується у результаті порівняння доходу та витрат підприємства або у результаті порівняння ціни реалізації та собівартості. Збиток – це негативний фінансовий результат, або сума, на яку витрати перевищують доходи та який характеризується зменшенням власного капіталу [2, с. 112].

Основними нормативно-правовими документами регулювання обліку, аналізу та контролю фінансових результатів є: Податковий, Цивільний, Господарський та Бюджетний кодекси України, Закон України Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність № 2258-VIII від 21.12.2017, Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV від 16.07.1999, міжнародні стандарти фінансової звітності та національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку, інші накази Міністерств.

Реалізація мети управління прибутком на підприємстві потребує вирішення таких завдань:

- планування необхідного рівня прибутковості;
- виявлення резервів зростання прибутку підприємства,
- визначення припустимого операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства,
- забезпечення ефективного використання прибутку підприємства.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», формування фінансових результатів здійснюється з урахуванням різних видів прибутку, а саме: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток. Наведені види прибутку дають можливість проводити порівняльну оцінку рівня прибутковості за окремими напрямками діяльності та визначати стратегічні напрями розвитку підприємств [4].

Потреба у якісній оцінці впливу вірогідних факторів у довгостроковій та короткостроковій перспективі, призводить до реформування системи, підходів та форми підготовки і складання фінансової звітності. Формування прогнозів

для передбачення майбутнього стану діяльності підприємства з використанням облікових даних є одним з основних підходів щодо підвищення ефективності управлінської діяльності підприємства [5]. Від точності та достовірності складання фінансової звітності залежить оцінка та кваліфікований аналіз показників господарської діяльності, що впливають на прийняття управлінських рішень.

На основі відображеної у бухгалтерському обліку інформації про доходи та витрати підприємства, розраховується фінансовий результат. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6], рахунок 79 «Фінансові результати» призначено для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати діяльності підприємства, а рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» призначений для ведення обліку нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку.

Кожне підприємство самостійно обирає облікову політику, організовує бухгалтерський облік, в тому числі і облік фінансових результатів та їх відображення в фінансовій звітності. Правильна обрана облікова політика впливає на достовірне визначення фінансових результатів, трудомісткість складання та формування цих показників.

Основною проблемою в організації обліку фінансових результатів є різна класифікація доходів та витрат у різних джерелах. За національними стандартами витрати класифікують у складі собівартості реалізованої продукції або у складі інших витрат (адміністративні, витрати на збут). Проте, відповідно формі № 2 «Звіт про фінансовий результат», до цієї класифікації додають ще інші операційні витрати, витрати від участі в капіталі, витрати або дохід з податку на прибуток. Доходи за національними стандартами класифікують як дохід від реалізації, чистий дохід від реалізації, інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи. У формі № 2 «Звіт про фінансовий результат» немає доходу від реалізації, а є дохід від участі в капіталі та дохід з податку на прибуток. Таким чином, такі відмінності ускладнюють облік доходів та витрат на підприємстві [7, с. 933].

На сьогоднішній день найпоширенішими методами розрахунку фінансових результатів є метод порівняння доходів та витрат та метод порівняння капіталу. В обох методах фінансовий результат визначається, як різниця, в першому методі, між доходами та витратами, а в другому – між власним капіталом на початок та кінець періоду. Такі підходи закріплені в національних стандартах, на основі зарубіжної практики [8, с. 1387].

Визначення фінансового результату не розкриває в повній мірі всі ситуації формування фінансових результатів в процесі діяльності. Проблемним залишається питання класифікації доходів та витрат на субрахунках.

Вагомим недоліком є спільне відображення на рахунках основної та операційної діяльності, фінансової та інвестиційної діяльності. Ці види діяльності доцільно відображати на окремих су-

брахунках, що дасть змогу зменшити помилки та кількість часу на складання фінансової звітності.

Однією із помилок, при складання фінансової звітності є ототожнювання понять «чистий прибуток» та «нерозподілений прибуток». Нерозподілений прибуток пов'язаний з власним капіталом та залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання. Проте, чистий прибуток не може бути використаний при виплаті дивідендів акціонерам або власникам, адже це кінцевий результат, який не підлягає перерозподілу. Через це ускладнюється аналіз фінансової звітності, правильність складання висновків по ній [1, с. 439].

Для вирішення цих питань доцільно покращити форму № 1 «Баланс» у розрізі власного капіталу по формуванню та висвітленню нерозподіленого прибутку. Покращити інформативність Балансу можна шляхом деталізації відображення даних про розподіл та формування нерозподіленого прибутку.

Також для підвищення прозорості даних бухгалтерського обліку в звітності доцільно доповнити Баланс показниками використання та формування чистого прибутку. Наприклад, прибутки на початок діяльності, прибуток, використаний у звітному періоді та прибуток на кінець періоду. При порівнянні прибутку на початок та кінець періоду, позитивна різниця буде свідчити про реальний приріст активів.

Процес контролювання фінансових результатів як складової частини діяльності системи управління підприємством передбачає наявність трьох етапів: установлення бюджетних показників у створенні прибутку, що піддаються вимірюванню в обліку; зіставлення з ними реальних результатів та визначення, аналіз і оцінювання відхилень; прийняття необхідних управлінських рішень.

В сучасних умовах в системі управління прибутком на підприємстві не створений дієвий механізм оцінки і контролю операцій з формування прибутку, тому актуальним завданням є створення інформаційного забезпечення за допомогою економічного аналізу та обліку.

Отже, такі зміни у фінансовій звітності призведуть до поліпшення якості, прозорості облікової інформації, її достовірності та точності, полегшать аналіз фінансової звітності, як для внутрішніх так і для зовнішніх користувачів. Таке спрощення покращить роботу менеджера, тому що в основному це людина без глибоких знань бухгалтерського обліку, що іноді ускладнює процес обробки та подальшого використання бухгалтерської інформації.

Висновки з проведеного дослідження. У фінансових результатах підприємства відображається ефективність діяльності господарюючого суб'єкта, тому необхідним є удосконалення організації обліку доходів та витрат, фінансових результатів та відображення їх у звітності, як частини функціонування вітчизняних підприємств.

Відповідно до чинного законодавства кожне підприємство самостійно обирає облікову політику. Від правильно обраної та організованої облікової політики залежить правильність та достовірність відображення фінансової інформації підприємства та його успіх.

Зі всього вищесказаного, можна зробити висновки, що метою організації обліку фінансових результатів є надання внутрішнім і зовнішнім користувачам достовірної, необхідної та своєчасної інформації про діяльність підприємства. На сьогоднішній день, питання організації обліку фінансових результатів та висвітлення їх у звітності недостатньо вивчені, бракує деталізації ін-

формації про фінансові результати за видами діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної, уніфікованих рекомендацій щодо визначення та відображення фінансових результатів, зокрема нерозподіленого прибутку та чистого прибутку.

Фінансовий результат є досить заперечливою та складною категорією, яка потребує подальшого вивчення та дослідження.

Література:

1. Левицька О. Відображення результатів діяльності у формах фінансової звітності підприємства / О. Левицька // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 437–440.
2. Бондаренко Н. М. Теоретичні підходи до визначення сутності понять «прибуток» і «збиток» / Н. М. Бондаренко, К. Р. Кобиляцька – Дніпро: Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка, 2013. – (7). – (2; т. 21). – С. 111–116.
3. Черв'як О. Ю. Нормативно-правове регулювання обліку результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Черв'як, Н. М. Побережна // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/41411/1/MicroCAD_2019_Chervyak_Normat_pravove.pdf
4. Кушнарьов К. С. Прибуток підприємства: види та інформаційна база оцінки [Електронний ресурс] / К. С. Кушнарьов, Т. С. Шовкопляс, Н. М. Побережна // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/41417/1/MicroCAD_2019_Kushnarov_Prybutok_pidpr.pdf
5. Рета М. В. Звітність як інформаційна основа розробки управлінських рішень: ключові проблеми [Електронний ресурс] / М. В. Рета, В. О. Мар'єнко. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25933/1/Reta_Zvitnist_iak_informatsiina_2016.pdf
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами та доповненнями).
7. Губарик О.М. Облік фінансового результату діяльності підприємства / О.М. Губарик, К.О. Макуха // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 14. – С. 932–936.
8. Мелень О. В. Дослідження та аналіз проблемних питань організації обліку фінансових результатів / О. В. Мелень, О. Д. Майструк // Економіка і суспільство. – 2017. – № 13. – С. 1385–1390.

Побережная Наталия Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономического анализа и учёта
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»

Савич Виктория Фёдоровна

магистрант кафедры экономического анализа и учёта
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОТОБРАЖЕНИЕ ИХ В ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие, формирование финансовых результатов, отражения их в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Рассмотрены основные недостатки формирования и отражения финансовых результатов в отчетности. Предложены пути совершенствования учета финансовых результатов и их отражения в отчетности для улучшения достоверности и информативности. Перечисленные усовершенствования возможно осуществить путем добавления аналитических счетов и субсчетов, изменения и дополнения статей в финансовой отчетности. Проведенное исследование и предложены перемены, нацелены на улучшение анализа и учета финансовых результатов, что приведет к улучшению результатов деятельности предприятия, а в будущем – экономики страны в целом.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, организация учёта, финансовая отчетность, доходы, расходы.

Poberezhna Nataliia

PhD, associate professor,
associate professor of economic analysis and accounting
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Savych Viktoriia

master's degree student of economic analysis and accounting
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

FINANCIAL RESULTS AND DISPLAYING THEM IN A STATEMENTS

Summary

The article deals with the concepts, formation of financial results, and their reflection in accounting and financial statements. The main disadvantages of the formation and presentation of financial results in the reporting are considered. Ways to improve accounting of financial results and their presentation in the reporting for improvement of reliability and informativeness are offered. These improvements can be made through additional analytical accounts and subaccounts, changes and additions to the items in the financial statements. The research was conducted and the changes proposed aimed at improving the analysis and accounting of financial results, which will lead to improvement of the results of activity of the enterprise, and in the future – the economy of the country as a whole.

Key words: financial result, profit, loss, accounting organization, financial statements, income, expenses.

УДК 336.717.18

Рац Ольга Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи і фінансових послуг
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОГО БАНКІВСЬКОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

Статтю присвячено організаційним аспектам антикризового управління банком. Визначено причини виникнення проблемних секторів діяльності банківських установ внаслідок впливу кризотвірних факторів. Виділено основні етапи антикризового управління банком. Проаналізовано особливості процесу антикризового управління банком на макро- та мікрорівні. Визначено специфічні риси системи організації антикризового управління вітчизняних банків. Запропоновано удосконалення організаційної структури управління антикризовою діяльністю шляхом упорядкування функцій та виокремлення окремих підрозділів банку.

Ключові слова: банк, криза, фінансова стійкість, антикризове управління банку, безпека діяльності банку, організація системи антикризового управління банком.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції, що характерні для поточного етапу розвитку світової економіки, а саме: фінансова глобалізація, жорстка конкуренція, впровадження нових банківських продуктів, розвиток інформаційних технологій, – все це суттєво ускладнює функціонування банківських установ, збільшує вірогідність ризиків їх діяльності, сприяє активному поширенню кризових явищ та розширенню сфери їх впливу. Сучасний стан функціонування сучасних фінансових ринків зумовлює необхідність впровадження антикризового управління, що потребує розробки та впровадження механізмів антикризового управління банківськими установами, які б дали можливість мінімізувати виникнення фінансових криз та забезпечити фінансову стійкість банківського сектору.

Передбачення кризових ситуацій та зниження їхніх негативних наслідків до мінімального рівня особливо важливим є для банків, оскільки вони відіграють з'єднувальну роль у переміщенні фінансових ресурсів в економіці країни. Від фінансової стійкості банків залежить безперервний рух та перерозподіл грошових і капітальних

ресурсів. Виконання традиційних підходів до локалізації та нейтралізації кризових явищ за умов відсутності ефективного антикризового управління припускає перехід від потенційної кризи до ліквідації банку, від проблем окремого банку до дестабілізації банківської системи в цілому. Отже, актуальність антикризового управління банком обумовлена нестабільністю економічної ситуації, що потребує розробки відповідних заходів в системі управління ризиками банківської діяльності. Важливим завданням антикризового управління банком є пошук ефективних методів організації системи антикризового управління.

Особливості антикризового управління банківською діяльністю досліджували такі вітчизняні й зарубіжні дослідники, як: О.М. Адамська, М.І. Зверяков, В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль, Т.Л. Мостенська, Л.М. Перехрест, С.К. Рамазанов, Т.С. Смовженко, О.П. Степаненко, Л.А. Тимашова [1–6; 8] та ін. Проте, в умовах динамічних економічних змін, постійного впливу дестабілізуючих чинників, питання ефективної організації процесу антикризового управління банку набуває все більшої необхідності щодо детального вивчення з

урахуванням сучасних умов функціонування національної економіки.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в визначенні основних напрямів удосконалення організації системи антикризового управління банківськими установами України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове управління є одним з функціональних напрямів управління банком і є необхідним для формулювання та досягнення поставлених цілей. Крім загальних закономірностей, притаманних управлінським процесам, антикризове управління базується на специфічних особливостях, пов'язаних зі здійсненням антикризових процедур [6].

Антикризове управління представляє собою комплексну систему управління, яка спрямована на передбачення небезпеки кризи, аналіз та усунення загрози появи кризових ситуацій. За умов виникнення кризи антикризове управління має передбачає виконання діагностики впливу кризотвірних факторів на банківську установу та прийняття ефективних заходів щодо мінімізації витрат та негативних наслідків.

Отже, під антикризовим управлінням розуміють комплекс заходів на етапах виявлення кризотвірних факторів, своєчасної діагностики, упередження і нейтралізації кризи, спрямований на досягнення цілей діяльності банку, реалізацію його стратегії та подальший розвиток [3, с. 47].

Запровадження антикризового управління має на меті здійснення таких заходів [8, с. 231]:

діагностики процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій;

прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій;

здійснення антикризового супроводження (виявлення процесів та тенденцій, що призводять чи можуть призвести до кризових ситуацій);

проведення завчасної підготовки на випадок виникнення надзвичайних ситуацій (антикризова профілактика);

організації і координації ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків.

Ефективність антикризового управління визначається ступенем досягнення цілей пом'якшення, нейтралізації або позитивного використання кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами [3]. Головною метою антикризового управління вважають забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку.

Функціонування вітчизняних банків в сучасних умовах характеризується наявністю таких негативних тенденцій:

недостатній рівень капіталізації банків до рівня міжнародних стандартів;

неспроможність банків виконувати власні зобов'язання;

структурні дисбаланси між попитом та пропозицією на кредитні ресурси банків;

погіршення якості кредитного портфеля;

зростання рівня недовіри населення до банківських установ.

Фактори, які сприяють розвитку кризи, як правило, не виникають несподівано, тому криза розвивається протягом певного часу. Виникненню

кризи дуже часто передують деякі причини, які призводять до виникнення проблемних секторів діяльності у банківських установах:

низька кваліфікація співробітників банку та його менеджерів;

недосконала структура внутрішнього контролю; неефективна система управління ризиками банку;

недотримання норм, нормативів банківської діяльності;

зменшення величини власного капіталу;

негативні зміни у структурі ресурсної бази;

зниження доходів при зростанні дебіторської та кредиторської заборгованості;

зниження якості активів та порушення їх структури;

постійне залучення з міжбанківського ринку коштів у значних обсягах;

зниження рівня диверсифікації активів і пасивів;

недостатній рівень сформованих резервів під прийняті ризики;

недосконалість технічної бази, яка відповідає за забезпечення проведення банківських операцій;

неефективна робота служби безпеки банку.

Особливістю антикризового управління як важливої складової загальної системи менеджменту банку є його циклічність. Процес антикризового управління має повторюватись до того моменту часу, коли банк не вийде з кризи. Основними етапами антикризового управління банком, які постійно повторюються є такі:

організація виконання ухвалених рішень;

контроль за виконанням ухвалених рішень;

корегування заходів з антикризового управління;

позитивна організація виконання ухвалених рішень.

Таким чином, процес антикризового управління постійно повторюється, тому він є складовою стратегічного управління банком. Система стратегічного управління банком націлена на конкурентоспроможне існування банку в довгостроковій перспективі. Стратегічне управління включає в себе визначення цілей і стратегій банку, розробку і забезпечення виконання системи планів, удосконалення функціонування банку в цілому та окремих його функцій та операцій.

Стратегія антикризового управління банком – це засіб досягнення банком своєї мети, спрямований на вирішення протиріч у його розвитку в умовах прояву кризи або її загрози під впливом кризотвірних факторів, на базі обмежених ресурсів [2, с. 248]. Таким чином, система стратегічного управління банком тісно пов'язана з його системою антикризового управління, де остання – важкий, але необхідний регулюючий процес, який дозволяє банку залишатись фінансово стійким та прибутковим.

Процес антикризового управління банком будується з метою управління керованими кризами та передбачення некерованих криз. Керовані кризи є процесами, які піддаються змінам при певному впливі на них. Керований процес подолання чи запобігання кризі, що відповідає цілям банку і відповідає об'єктивним тенденціям його розвитку, характеризує процес антикризового управління [16, с. 15].

Некеровані кризи являють собою процеси, напрямом і характер яких неможливо змінити у результаті управлінського впливу. Перебіг некерованих криз здійснюється за власними законами і призводить до незворотних наслідків.

Зазначимо, що процес антикризового управління доцільно розглядати як на макро-, так і на мікрорівні. На макрорівні застосовуються заходи, які спрямовані на своєчасне виявлення та розв'язання проблем щодо запобігання кризи, інструменти державного управління, що використовуються з метою ліквідації наслідків фінансових криз у банківській системі, визначаються антикризові стратегічні пріоритети розвитку банківського сектору економіки.

На макрорівні процес антикризового управління банківською установою передбачає розмежування його на такі основні етапи:

1. Стимування кризи. На даному етапі після виявлення системних ознак кризи органи державної влади повинні бути застосовані негайні заходи, спрямовані на перешкодження поширенню кризи на всю систему. Тому, одним із перших та пріоритетних завдань для банку є збереження клієнтів та підтримання рівня депозитних вкладів шляхом відновлення їх довіри до банку та банківського сектору в цілому. Зі сторони держави доцільним буде застосування таким методом як розширення схеми гарантування банківських депозитів, надання підтримки ліквідності банків, у тому числі за менш жорстких умов, ніж за нормальних обставин, а також структурного інструменту – невідкладної ліквідації цілковито неплатоспроможних банків.

2. Системна реструктуризація банків. Цей етап має на меті відновлення платоспроможності та прибутковості банків, виконання ними функцій фінансових посередників. На даному етапі проводять детальний аналіз активів банків з метою визначення їх поточного стану. Після цього робиться розподіл банків за окремими категоріями: від неплатоспроможних до фінансово стабільних.

3. Робота з проблемними кредитами. Проводиться для максимізації вартості «поганих» активів та мінімізація втрат банку. Управління такими активами може здійснюватися шляхом: самостійної реструктуризації банком або списання їх вартості з балансу; передачі або перепродажу кредитів приватній компанії або продажу централізованій компанії з управління активами, що є зазвичай державною установою.

Отже, на рівні державного регулювання виникнення криз використовуються специфічні методи банківського антикризового управління, які спрямовані на впорядкування та оновлення нормативної бази, фінансове оздоровлення банків, введення тимчасової адміністрації, фінансове оздоровлення, реструктуризацію та ліквідацію проблемних банків, перегляд монетарної політики НБУ й ін.

Антикризове управління банківською установою в мікроекономічному аспекті передбачає, насамперед, досягнення фінансової стійкості окремої банківської установи, яка реалізується кризь призму наступних завдань: запобігання кризовим явищам; виведення банку з кризової ситуації, якщо не вдалося її уникнути; відновлення роботи банку на докризовому рівні.

Умовно антикризове управління банком можна поділити на наступні етапи:

1. Визначення цілей, мети, завдань антикризового управління банком.

2. Виявлення ранніх ознак кризи й ідентифікація фінансового стану банку.

3. Проведення превентивних антикризових заходів, фінансової стабілізації, санаційних заходів (за потреби).

Зазначимо, в процесі антикризового управління на мікрорівні банк має здійснювати такі заходи:

діагностику процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій;

прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій;

здійснення антикризового супроводження (виявлення процесів та тенденцій, що призводять чи можуть призвести до кризових ситуацій);

проведення завчасної підготовки на випадок виникнення надзвичайних ситуацій (антикризова профілактика);

організацію і координацію ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків.

Таким чином, етапи антикризового управління як на макро-, так і на мікрорівні є важливими і в більшості випадків взаємопов'язаними, проте порукою їх ефективності є якісний менеджмент банку, адже якою б складною не була макроекономічна ситуація, причиною неефективної роботи банку є перш за все некваліфікованість менеджменту. Саме в період кризи особливого значення набуває питання відповідності посад і кваліфікованості людей, які їх обіймають. Отже, необхідним в умовах кризи для будь-якої банківської установи є ефективний антикризовий менеджмент, що є запорукою ефективної роботи банку. Також, основним питанням при дослідженні банківських криз є аналіз їх впливу на банківську систему в цілому. Економічні наслідки для країни залежать від кількості банків, які постраждали від кризових явищ.

Отже, етапи реалізації антикризового управління банком це складна система цілеспрямованого впливу на фінансову систему банку, його ресурсів та фінансові відносини, що дозволяє підтримувати постійну життєздатність банку та не допустити його банкрутства в умовах дії кризовітвірних факторів.

Ефективність процедур здійснення антикризового управління в банку суттєво залежить від діючої організаційної структури банку, певних правил та процедур забезпечення системи попередження та протидії кризи в банку.

Система управління антикризовою діяльністю банків в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища базується на загальних властивостях, притаманних управлінській діяльності, але з урахуванням специфічних особливостей. Її основне завдання – своєчасність виявлення ознак настання кризи та її причин, а також здатність коригувати розвиток банку без втрати керованості та зниження темпів зростання.

Для ефективного виконання завдань антикризового управління відбувається виконання певних управлінських функцій. Більшість авторів, які присвятили свої праці вивченню даної проб-

леми [1; 4; 5; 8], виділяють функції планування, організації, контролю, мотивації, обліку, моніторингу, діагностування.

Вважаємо, що однією з найважливіших функцій антикризового управління банківською установою є саме функція прогнозування. Вона дозволяє передбачати стан, структуру, динаміку та перспективи управлінських явищ і процесів, властивих об'єкту антикризового управління фінансовою стійкістю. Функція планування реалізується через процес формування цілей, визначення пріоритетів, засобів і методів їх досягнення, розробленні антикризових заходів, за допомогою яких має бути досягнуто мети. Організаційна функція пов'язується з формуванням органу, що здійснює антикризове управління, встановленням його завдань, функцій та повноважень. Функція мотивації забезпечується використанням мотиваційних регуляторів суб'єктів антикризового процесу власників і персоналу банку, який опинився у кризовому стані. Виконання функції обліку передбачає збирання, передачу, зберігання і перероблення даних, реєстрацію та групування відомостей про функціонування та дієвість системи антикризового управління банку. Моніторинг як функція антикризового управління банком представляє собою безперервний процес збору інформації, узагальнення, аналізу одержаних результатів, вивчення причин, які їх зумовили, і тенденцій, які при цьому проявляються, а також розробку відповідних заходів. Функція діагностування реалізується шляхом формування системи основних індикаторів загрози виникнення фінансової кризи банку, здійснення діагностики таких індикаторів, виявлення основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування банку, що генерують загрози його фінансовим інтересам, комплексне оцінювання масштабів кризового фінансового розвитку банку [5, с. 91].

Всі вищенаведені функції антикризового управління банку мають бути реалізовані на основі виконання ряду принципів, а саме: безперервності виконання антикризових та попереджувальних дій, циклічності формування цілей, контролем за виконанням та оцінці результативності управлінських рішень щодо антикризового управління банку, узгодженості різних видів та рівнів управлінських рішень антикризового управління у просторі та часі, системності, пропорційності органів керуючої підсистеми антикризового управління банком за обсягом повноважень та техніко-технологічним оснащенням.

Система організації антикризового управління банком синтезує всі види діяльності антикризового управління та є невід'ємною частиною системи управління ризиками та управління фінансовою стійкістю банку. В прикладному аспекті антикризова організаційна діяльність спрямована на впорядкування, узгодження, поєднання в просторі та часі всіх складових антикризового управління. Тому сутність організаційного забезпечення антикризового управління банком можна сформулювати як сукупність процесів і дій, що включають методи, форми, інструменти упорядкування дій щодо мінімізації впливу кризових факторів на діяльність банку, у тому чис-

лі на його фінансові, матеріальні, інформаційні та кадрові ресурси.

Система антикризового управління, як і система управління ризиками в банку складається з таких регламентних документів: політик, положень, процедур, методик, які затверджуються відповідно до обраної банком форми корпоративного управління з урахуванням розміру банку та складності його операцій [3, с. 57]. Структура з організації антикризового управління залежить від ступеня впливу загроз з боку зовнішнього та внутрішнього середовища. Також на її побудову впливає структура системи управління ризиками банку, яка складається з підсистем управління кредитним ризиком, ризиком ліквідності, валютним ризиком, процентним ризиком, ринковим ризиком, операційно-технологічним ризиком, ризиком репутації, стратегічним ризиком та юридичним ризиком.

Процес антикризового управління охоплює всю діяльність банку та тісно пов'язаний із стратегічним управлінням. Цей процес здійснюється спостережною радою, менеджерами та всіма іншими працівниками, для того, щоб проводити розробку заходів, які дозволять привести виявлений ризик у відповідність з його допустимим рівнем.

Зазначимо, що антикризове управління в банках здійснюється тими ж департаментами та комітетами, які виконують функції управління ризиками в банку. Відповідно до законодавства, кожен банк може самостійно створювати постійно діючий підрозділ з питань аналізу та управління ризиками. Обов'язковим для банків України є створення спеціальних постійно діючих комітетів: кредитного комітету та комітету з питань управління активами та пасивами.

Важливу роль розробці та вибору основних напрямів антикризового управління банком має служба внутрішнього аудиту, яка відповідає за зменшення ризиків у проведенні банківських операцій, пов'язаних з раціональним та ефективним використанням ресурсів банку, перевірку результатів поточної фінансової діяльності, проведення аудиту діяльності структурних підрозділів банку.

Таким чином, до процесу антикризового управління банком залучаються такі підрозділи (органи): комітет з управління активами і пасивами (КУАП);

кредитний комітет;
відділ управління проблемними активами;
підрозділ ризик-менеджменту банку;
служба (департамент) безпеки банку;
служба внутрішнього аудиту;
департамент управління кредитними ризиками й ін.

Також в установах банку створюються спеціальні департаменти та комітети, які співпрацюють з службами фінансового моніторингу, внутрішнього аудиту та іншими департаментами. Серед них потрібно виділити департамент прогнозування діяльності банку, який реалізує управлінські функції банку з метою реалізації основних принципів його діяльності: ліквідності, рентабельності, надійності. Також для накопичення та аналізу статистичної інформації про діяльність банку та його клієнтів, проведення різ-

номанітних досліджень, створюють департамент аналізу та статистики [7, с. 366].

Крім наведених організаційних структурних підрозділів, в умовах невпинної диджиталізації фінансових процесів, яка передбачає переведення операцій, комунікацій, функцій та процесів у цифрову площину, важливим є виконання функцій із забезпечення стійкого функціонування банку і запобігання погроз його інформаційній безпеці. Частково такі завдання можуть виконувати існуючі підрозділи банку, проте, на нашу думку, доцільним є створення окремого відділу з управління інформаційною безпекою.

До основних завдань підрозділу інформаційної безпеки банку мають бути віднесені:

захист інформаційних активів та забезпечення безперервності діяльності банку;

запобігання витоку і руйнуванню конфіденційної банківської інформації;

захист від протиправних посягань, розголошення, втрати, витоку, перекручування і знищення службової інформації, порушення роботи технічних засобів;

захист нормальних умов функціонування інформаційної інфраструктури для забезпечення інформаційної безпеки власників, співробітників та клієнтів банку.

На нашу думку, в структурі антикризового управління банку доцільним є створення постійно діючого центру з управління ризиками банку, до складу якого крім вищенаведених комітетів та підрозділів мають входити: департамент стратегічних ризиків, департамент ризиків корпоративного бізнесу, департамент кредитних ризиків, департамент контролю ризиків. Головними функціями центру з управління ризиками банку є співробітництво та координація діяльності всіх підрозділів банку під час запровадження антикризового управління банком.

Отже, проведений автором аналіз теоретичних та практичних аспектів антикризового управління дозволив зробити висновок, що воно за своєю суттю є стратегічним і має бути побудовано на обґрунтованих стратегіях, то процес реалізації стратегій антикризового управління, як і стратегії розвитку банку, має відбуватися на різних рівнях його організаційної структури – рівні в банку в цілому, рівні підрозділів та функціонально-операційному рівні, що дозволяє виділити три типи стратегій антикризового управління – корпоративну, ділову та функціональну.

У більшості вітчизняних банків, як правило, немає погодженості в діях керівництва, відсутні ясні концепції і чітко сформульоване стратегічне бачення розвитку банку в умовах кризи [8]. У зв'язку з цим підвищення ефективності антикризового управління банком вимагає розробки теоретичного базису формування і вибору стратегії в системі антикризового управління. Зважаючи на це, у довгострокову стратегію розвитку банку потрібно вносити корективи відповідно до змін зовнішнього середовища та особливостей функціонування в ньому банку. В іншому разі в банку може виникнути криза, як наслідок критичної невідповідності функціонування і зовнішніх умов.

Одним з найважливіших завдань суб'єкта антикризового управління є оцінка ефективності дій

щодо формування та реалізації його антикризової стратегії [7]. Побудова якісної системи оцінювання ефективності антикризового управління банком є підґрунтям для удосконалення механізму прийняття управлінських рішень, які впливають як на поточну ефективність банку, так і на формування заходів з попередження майбутніх криз.

На нашу думку, оцінка ефективності антикризового управління банком має здійснюватись комплексно на основі найсуттєвіших локальних характеристик оцінки ефективності антикризових дій за показниками фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, ефективності управління, а також показників, негативне значення яких може загрожувати існуванню банку. Такі показники повинні давати можливість їхнього застосування для всебічного аналізу й оцінки ефективності антикризового управління, а також виявлення напрямів удосконалення антикризової стратегії банку.

Висновки з проведеного дослідження. У статті визначено особливості організації антикризового управління банком. Акцентовано увагу на проблемних секторах діяльності банківських установ внаслідок впливу негативних факторів на банківську систему України. Розмежовано процес антикризового управління банком на макро- і мікрорівні та проаналізовано його етапи. Визначено, що система організації антикризового управління банком синтезує всі види діяльності антикризового управління та є невід'ємною частиною системи управління ризиками та управління фінансовою стійкістю банку. Оскільки антикризове управління банком за своєю суттю є стратегічним, воно має бути побудовано на обґрунтованих стратегіях, а процес реалізації стратегій антикризового управління, як і стратегії розвитку банку, має відбуватися на різних рівнях його організаційної структури, рівні підрозділів та функціонально-операційному рівні.

Організаційне забезпечення антикризового управління банком представляє собою як сукупність процесів і дій, що включають методи, форми, інструменти упорядкування дій щодо мінімізації впливу кризотвірних факторів на діяльність банку, у тому числі на його фінансові, матеріальні, інформаційні та кадрові ресурси.

Зроблено висновок, що ефективність процедур здійснення антикризового управління в банку суттєво залежить від діючої організаційної структури банку. На основі аналізу роботи структурних підрозділів, які приймають участь у процесі антикризового управління, запропоновано упорядкування функцій із антикризового управління банком шляхом виокремлення окремих його структурних підрозділів, зокрема постійно діючого центру з управління ризиками банку.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення організації системи антикризового управління банком дозволять розробити нові підходи щодо оптимізації організаційної структури антикризового управління банком. Удосконалення організаційної структури антикризового управління банком сприятиме більш якісній організації роботи персоналу, від якого залежить виконання завдань та досягнення цілей у процесі проведення антикризових дій банківської установи.

Література:

1. Адамська О. Антикризисное управління в контексті реагування на регіональні виклики: теоретико-методологічний аспект / О. Адамська // Ефективність державного управління. – 2018. – Вип. 2(55). – Ч. 1. – С. 30–38.
2. Зверяков М. І. Антикризисное управління фінансовою стійкістю банку в умовах економічних дисбалансів: монографія / М. І. Зверяков, О. М. Зверяков. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – С. 418.
3. Коваленко В. В. Антикризисное управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 198 с.
4. Мостенська Т. Л. Інструменти антикризового управління / Т. Л. Мостенська, Е. О. Юрій // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Т. 4. – № 1. – С. 64–72.
5. Перехрест Л. М. Теоретичні підходи до антикризового управління банком в умовах фінансової нестабільності / Л. М. Перехрест // Сталий розвиток економіки, 2009. – № 5. – С. 89–95.
6. Рамазанов С. К. Методи антикризового управління: монографія / С. К. Рамазанов, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.
7. Рац О. М. Інтегральна оцінка ефективності антикризового управління банком / О. М. Рац // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 361–367.
8. Смовженко Т. С. Антикризисное управління стратегічним розвитком банку: монографія / Т. С. Смовженко, О. М. Тридід. – Київ : УБС НБУ, 2008. – 473 с.

Рац Ольга Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры банковского дела и финансовых услуг
Харьковского национального экономического университета
имени Семёна Кузнеця

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
АНТИКРИЗИСНОГО БАНКОВСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
В БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ УКРАИНЫ****Аннотация**

Статья посвящена организационным аспектам антикризисного управления банком. Определены причины возникновения проблемных секторов деятельности банковских учреждений в результате воздействия кризисообразующих факторов. Выделены основные этапы антикризисного управления банком. Проанализированы особенности процесса антикризисного управления банком на макро- и микроуровне. Определены специфические черты системы организации антикризисного управления отечественных банков. Предложено усовершенствование организационной структуры управления антикризисной деятельностью путем упорядочения функций и выделение отдельных подразделений банка.

Ключевые слова: банк, кризис, финансовая устойчивость, антикризисное управление банка, безопасность деятельности банка, организация системы антикризисного управления банком.

Rats Olga

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Banking and Financial Services
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ORGANIZATION
OF ANTICRISIS BANKING MANAGEMENT
IN BANKING INSTITUTIONS OF UKRAINE****Summary**

The article is devoted to organizational aspects of anti-crisis bank management. The causes of the problem sectors of banking institutions as a result of the impact of crisis-forming factors are determined. The main stages of anti-crisis management of the bank are highlighted. The features of the anti-crisis management of the bank at the macro and micro levels are analyzed. The specific features of the system of organization of anti-crisis management of domestic banks are determined. It is proposed to improve the organizational structure of crisis management by streamlining functions and the allocation of individual bank divisions.

Key words: bank, crisis, financial stability, anti-crisis management of the bank, security of the bank, organization of the anti-crisis management system of the bank.

Редченко Костянтин Іванович

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри аудиту, аналізу та оподаткування
Львівського торговельно-економічного університету

НЕЗАЛЕЖНІСТЬ АУДИТОРА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Розглянуто передумови та характер впливу незалежності аудитора на якість аудиторських послуг. Визначено поняття цінності аудиторських послуг для їх користувачів. Систематизовано чинники, які впливають на формування цінності для користувачів аудиторських послуг. Запропоновано шляхи компромісу між інтересами регуляторів, зацікавлених у посиленні вимог щодо незалежності аудиторів, та власників бізнесу, зацікавлених у більш широкому використанні послуг аудиторських фірм.

Ключові слова: незалежність аудитора, якість аудиту, «розрив очікувань», цінність аудиторських послуг.

Постановка проблеми. Незалежність аудиторів вже багато років є предметом пильної уваги і численних дискусій у середовищі науковців, представників регуляторів та практикуючих фахівців. Ще наприкінці XIX ст. у професійних колах ставилося питання про необхідність нормативного врегулювання незалежності аудитора як передумови належного виконання ним своїх обов'язків та забезпечення довіри до його думки з боку суспільства [1; 2]. З тих пір важливість незалежності аудитора практично ніколи не оспоровалася; предметом дискусій була хіба міра цієї незалежності, а також те, яким чином дотримання незалежності впливає на аудиторську професію.

Про те, що цінність аудиту в очах потенційних клієнтів сильно залежить від того, наскільки незалежними і компетентними виглядають аудиторів, писали у своїх працях такі авторитетні вчені, як Елвін А. Аренс [3, с. 134], Росс Л. Уоттс та Джеральд Л. Циммерман [4, с. 314]. Так само Девід Н. Рікко вказував на важливість незалежності для репутації аудитора як надійного гравця на ринку професійних послуг. На його думку, фінансова спільнота має довіру до сертифікованих аудиторів саме через те, що вони не сприймаються як особи, які мають фінансовий чи особистий інтерес у результатах діяльності компаній [5, с. 36]. Разом з тим, банкрутства компаній і голосні скандали, до яких були залучені аудиторів (Enron, WorldCom, Adelphia, Global Crossing, Parmalat, Lucent, Tyco та ін.), періодично викликали критику регуляторів і порушували довіру між аудиторами та користувачами їх звітів.

З погляду широких кіл громадськості, якість аудиторських послуг завжди є похідною від уміння аудиторів залишатися об'єктивними і незаангажованими учасниками економічних відносин, що виникають між власниками капіталу (акціонерами), директорами, державними структурами та іншими зацікавленими сторонами. Але у більш вузьких професійних колах, які схильні давати експертну, а не споживацьку, оцінку результатам аудиту та розглядати його якість за певними професійними критеріями, взаємозв'язок між незалежністю і якістю сприймається не так однозначно. Для прикладу можна навести думку С.М. Гутцайта, який вважає, що незалежність є важливою, але не обов'язковою передумовою якісного проведення аудиту [6].

У той же час, більшість дослідників все ж таки відзначають значний вплив незалежності на якість надання тих аудиторських послуг, які без неї втрачають сенс, а саме послуг із надання впевненості (Assurance Services). Одним з перших взаємозв'язок незалежності аудитора та якості його роботи відзначила Лінда Е. ДіАндже-ло, яка вказала на те, що незалежність підвищує пильність аудитора і збільшує ймовірність виявлення ним будь-яких викривлень у системі бухгалтерського обліку [7, с. 183–199]. Збереження пильності аудитора на високому рівні є критично важливим для бізнесу, держави і суспільства; саме тому регулятори фінансових ринків приділяють виключну увагу забезпеченню незалежності аудиту – як зовнішнього, так і внутрішнього [8; 9].

Корпоративні скандали із участю аудиторів на початку 2000-х років підштовхнули регуляторів до запровадження низки заходів, спрямованих на посилення вимог до незалежності аудиторів та гарантування належної якості аудиту фінансової звітності. Серед таких заходів слід відзначити обмеження щодо надання неаудиторських послуг клієнтам з обов'язкового аудиту, ротацію партнерів та аудиторських фірм тощо. Закріплені спочатку в законодавстві США (SOX Act) та в країнах ЄС (EU Audit Reform 2014), ці обмеження пізніше були впроваджені в національне законодавство багатьох інших країн світу.

В Україні впровадження європейських вимог щодо аудиту відбулося разом із введенням в дію з 01.10.2018 року Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21 грудня 2017 року № 2258-VIII. У цьому документі, зокрема, були чітко встановлені обмеження на надання неаудиторських послуг підприємствам, що становлять суспільний інтерес (ст. 6); детально виписані вимоги щодо незалежності та об'єктивності аудитора і суб'єкта аудиторської діяльності (ст. 10); визначено вимоги щодо винагород за послуги з обов'язкового аудиту фінансової звітності тощо. Це, з одного боку, дозволило вітчизняним суб'єктам аудиторської діяльності розпочати працювати за правилами, прийнятими в ЄС, і наблизити свою практику до міжнародних взірців, але, з іншого боку, додало труднощів і змусило переглянути внутрішні політики щодо незалежності при виконанні аудиторських завдань.

Тематика незалежності посідає одне з провідних місць у Міжнародному кодексі етики про-

фесійних бухгалтерів [10], в якому міжнародні стандарти незалежності займають більше половини об'єму. Зауважимо, що у вітчизняній науковій літературі незалежність часто трактується як один із фундаментальних принципів аудиту. Таке трактування є неточним, оскільки і у міжнародних стандартах незалежності, і у Міжнародному стандарті аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» незалежність розглядається лише як обов'язкова умова дотримання фундаментальних принципів (насамперед, принципу об'єктивності) при виконанні завдань з аудиту фінансової звітності, огляду чи іншого надання впевненості, а не безпосередньо як принцип [11, с. 77].

Разом з тим, незважаючи на значну увагу, яка у наукових і професійних колах приділяється питанням незалежності аудиторів та забезпеченню якості аудиторських послуг, ця проблематика і надалі потребує ґрунтовного аналізу та дискусії. Особливо це стосується того впливу, який незалежність аудиторів має на формування цінності аудиту в очах його потенційних користувачів, та ідентифікації чинників створення цієї цінності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика впливу незалежності аудитора на якість аудиту була предметом численних досліджень [5; 6; 7; 8; 9]. Разом з тим, в існуючих дослідженнях не розглядається співвідношення категорій якості та цінності в аудиті, а також взаємозв'язок незалежності аудитора та чинників формування цінності для користувачів аудиторських звітів.

Постановка завдання. На основі викладеного, завданням цього дослідження є виявлення впливу незалежності аудитора на цінність та якість аудиторських послуг, а також пошук компромісу між інтересами регуляторів, зацікавлених у посиленні незалежності, та власників бізнесу і менеджерів, зацікавлених у широкому використанні різнопланових експертиз аудиторських фірм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незалежність аудитора як передумова його об'єктивності має прямий вплив на якість виконання ним завдань із надання впевненості, де потрібно рівною мірою проявляти професійний підхід і відстороненість від будь-яких суб'єктивних чинників. Разом з тим, навіть при безумовному дотриманні стандартів аудиту та вимог закону (включно з вимогами місцевих регуляторів), тобто в ситуації, де аудитор нібито забезпечує високий – якщо не найвищий можливий – рівень якості, деякі користувачі аудиторських звітів можуть виявитися розчарованими. Ця колізія виникає через відмінності між так званою «виробничою» (експертною) та «користувацькою» якістю. Іншими словами, результати, які цілком відповідають очікуванням регуляторів та професійних організацій, можуть виявитися незадовільними з погляду таких користувачів аудиторських звітів, як акціонери, кредитори, менеджмент, учасники фінансових ринків тощо.

Таку невідповідність найчастіше можна пояснити через наявність «розриву очікувань». Цим терміном в аудиторській практиці позначають розбіжність між реальними можливостями ауди-

торів та очікуваннями, які існують щодо них у суспільстві, або, більш вузько – різницю між результатами, отриманими під час виконання аудиторського завдання, та результатами, очікуваними з боку визначених користувачів.

Така різниця може мати різну природу. Так, у праці [12] розбіжності у поглядах на аудит з боку його безпосередніх виконавців (тобто аудиторів) та користувачів аудиторських звітів поділяються на дві категорії: обґрунтовані та необґрунтовані.

Обґрунтовані розбіжності, у свою чергу, поділяються на такі, що обумовлені недосконалістю стандартів аудиту, і такі, що залежать безпосередньо від виконання аудиту. Необґрунтовані розбіжності включають у себе надмірні очікування користувачів щодо результатів аудиту, а також брак взаєморозуміння (комунікації) між аудитором та користувачами щодо якості і цінності аудиторських послуг.

Тут доречно трохи зупинитися і прояснити взаємозв'язок категорій якості та цінності. Якщо ми говоримо про якість, то цей термін апіорі не має ані позитивної, ані негативної конотації. Він є цілком нейтральним і набуває ту чи іншу конотацію лише асоціюючись з поняттям «цінність», яке, на противагу якості, має суб'єктивно-емоційне забарвлення.

З філософського погляду категорія якості вперше була проаналізована Аристотелем, погляди якого у подальшому були критично переосмислені Локком, Галілеєм, Ньютоном, Декартом та іншими відомими вченими.

У сучасному розумінні, якщо взяти за основу визначення Міжнародної організації зі стандартизації, якість розкривається як сукупність характеристик продукту чи сервісу, пов'язаних з його здатністю задовольняти сформульовані або передбачувані потреби [13, с. 293].

Відповідно, такі поняття, як якість та цінність завжди передбачають присутність людини (або організованих груп людей), оскільки тільки люди здатні сприймати цінності та судити про них. Отже, отримуючи можливість споживати певний продукт або послугу, люди сприймають їх через призму своїх потреб і бажань. Відбувається процес вибору з усіх характеристик продукту чи послуги тих елементів, які пробуджують інтерес користувача і викликають у нього позитивне чи негативне сприйняття цінності. При цьому якісний, на думку виробника чи виконавця, продукт або послуга часто може не відповідати вимогам користувача і не «вписуватись» у його розуміння цінності.

Таким чином, цінність слід розуміти, насамперед, як категорію сприйняття продукту чи послуги споживачем. Тому у сфері професійних послуг, до якої належить і аудиторська діяльність, важливо відійти від виключно професійного (експертного) погляду на якість і спробувати перейти до категорії цінності, що створюється для користувачів та оцінюється ними же.

Систематизувавши чинники, які визначають сприйняття користувачами цінності аудиторських послуг, ми можемо об'єднати їх у три великі групи.

До першої групи належать чинники забезпечення професійних вимог. Це найбільш поширені чинники, які визначають функціональні та етич-

ні вимоги користувачів щодо аудиторських послуг, а також вимоги щодо кваліфікації та компетенцій аудиторів.

Функціональні потреби – це ті очікування, які мають користувачі щодо процесу надання та результатів аудиторських послуг. Зокрема, користувачі можуть очікувати отримати оформлений відповідно до міжнародних стандартів аудиторський звіт та іншу інформацію про діяльність компанії (наприклад, про недоліки внутрішнього контролю). Важливі очікування можуть стосуватися також дотримання строків виконання завдання з аудиту чи інших умов договору з суб'єктом аудиторської діяльності, надання переконливої аргументації щодо висловлених зауважень, виявлення фактів шахрайства і помилок тощо.

Задоволення функціональних потреб пов'язане з дотриманням вимог щодо знань та компетенцій аудиторів. Замовники та інші користувачі аудиторських послуг очікують, що аудитори мають не лише професійні сертифікати, але й достатній досвід роботи за фахом; що вони не є новачками у галузі, добре розуміють специфіку бізнесу клієнта, його специфічні бізнес-ризиків і т.п.

Для користувачів важливими є також незалежність аудиторів і дотримання ними норм професійної етики. Тут мова йде як про фундаментальні принципи (чесність, об'єктивність, компетентність, конфіденційність, професійна поведінка), так і про інші можливі очікування (наприклад, щодо виконання аудиторами вимог корпоративного кодексу клієнта під час надання останньому послуг з аудиту).

Друга група об'єднує чинники цінності, які забезпечують відповідний статус у референтних групах. Референтна група – це соціальна група, участь у якій для суб'єкта є важливою та бажаною. Тому цінність аудиторських послуг для користувачів може полягати не тільки у досконало виконаній професійній роботі. Іноді підпис аудитора, що представляє компанію зі складу «Великої Четвірки», важить для клієнта більше, ніж якість виконаної ним роботи. Певною мірою, це є причиною того, що провідні компанії світу майже виключно обслуговуються аудиторськими фірмами – членами «Великої Четвірки» і дуже рідко іншими аудиторськими компаніями.

Статусність послуги, відомий бренд аудиторської фірми, забезпечення спадкоємності, прихильність традиціям, поширеним у певних ділових колах, – все це теж може являти цінність для клієнта. Придбання певних послуг, особливо у відомих аудиторських фірм, може стати важливим атрибутом підтримання та закріплення належного статусу. Замовник навіть може погодитися заплатити за аудиторські послуги значно вищу ціну лише тому, що виконавцем виступатиме відома або «прийнятна» для його референтної групи аудиторська фірма.

Третя група чинників, що впливають на сприйняття користувачами аудиторських послуг, включає чинники задоволення загальнолюдських потреб. Так чи інакше, рішення про призначення незалежного аудитора приймають конкретні люди, які керуються як інтересами бізнесу, так і певними особистими інтересами. У цьому контексті чинники, які мотивують користувачів придба-

вати аудиторські послуги, можуть визначатися потребами у суспільному визнанні, у захисті та безпеці, у причетності до цивілізаційного прогресу та самовираженні. Той факт, що власник чи керівник компанії, співпрацюючи з аудитором, повинен міркувати категоріями бізнесу в цілому, не відмінняє суб'єктивні моменти у прийнятті відповідних рішень.

Незалежність аудитора, зазвичай, позитивно впливає на цінність, яку у підсумку отримує користувач. Разом з тим, об'єктивність і принциповість аудитора у висвітленні виявлених ним проблем, що проявляються на тлі незалежного статусу аудитора, можуть бути негативно сприйняті певними групами користувачів – зокрема, менеджментом компаній, не зацікавленим у розкритті перед акціонерами певної інформації. Це стосується як зовнішніх, так і внутрішніх аудиторів, від яких незалежність також вимагається.

Вимоги до незалежності внутрішніх аудиторів протягом останніх двох десятиліть постійно зростали. Сьогодні у більшості крупних компаній служба внутрішнього аудиту є незалежною не тільки від лінійних менеджерів, але й від вищого керівництва. Це досягається підпорядкуванням внутрішніх аудиторів безпосередньо наглядовим радам (радам директорів) або створенням ним аудиторським комітетам.

Зауважимо, що протягом останнього часу межа між зовнішнім та внутрішнім аудитом поступово стирається. Це пов'язано, насамперед, з розвитком інформаційних технологій (глобальні мережі, хмарні сервіси, робота з базами даних в реальному режимі часу) та поширенням бухгалтерського та аудиторського професійного аутсорсингу. Це створює додаткові проблеми для забезпечення балансу між незалежністю аудитора та його здатністю надати потрібну клієнту послугу (чи групу послуг).

Сьогодні такий баланс виглядає достатньо крихким – насамперед, через намагання регуляторів посилити незалежність аудиторів шляхом запровадження різних нормативних обмежень і заборон. Така політика часто конфліктує з інтересами як аудиторських фірм, так і їх клієнтів, які не можуть отримати бажаний комплекс експертних послуг від аудиторів, який вони обрали.

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення незалежності аудитора є однією з головних передумов надання якісних послуг з надання впевненості, які були і залишаються основою аудиторського бізнесу (хоча поступово і втрачають позиції на користь неаудиторських послуг). Незалежність як основа об'єктивності та пильності аудитора знижує імовірність пропуску суттєвих викривлень фінансової звітності і, об'єктивно, робить результати аудиту більш надійними. Разом з тим, зростання вимог до незалежності з боку національних регуляторів створює певні проблеми для бізнесу аудиторських фірм і не менш об'єктивно погіршує сукупну цінність аудиторських послуг в очах клієнта, який змушений звертатися до різних аудиторів для отримання тих послуг, які міг би (теоретично) отримати від однієї аудиторської фірми.

Це протиріччя є наслідком різних інтересів регуляторів, пріоритетом для яких є контроль

ринків капіталу, і власників бізнесу та менеджерів, орієнтованих на максимальне використання експертизи аудиторів. Однозначного вирішення цієї проблеми немає; можливі лише розумні компроміси з урахуванням цінності, що створюється суб'єктами аудиторської діяльності як для окремих клієнтів, так і для суспільства в цілому. На нашу думку, одним з важливих напрямів пошуку компромісу, крім диференціювання вимог,

які висуваються щодо аудиту різних категорій компаній (від підприємств суспільного інтересу до замовників ініціативного аудиту), є посилення ролі аудиторських комітетів та наглядових рад, які повинні мати право впливати на визначення переліку та обсягу тих професійних послуг, які можуть бути надані аудитором. Це питання є актуальним для подальших досліджень з напряму, визначеному у цій статті.

Література:

1. Price H.L. An auditor's duties and responsibilities. *The Accountant*. 1896. 18 July. P. 611–615.
2. Pixley F.W. *The Profession of a Chartered Accountant*. London: Good, 1897 (Reprinted by Arno Press, New York, NY, 1978).
3. Arens A.A., Elder R.J., Beasley M. *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach*, 15th ed. Boston: Prentice Hall, 2014.
4. Watts R.L., Zimmerman J.L. *Positive Accounting Theory*. Boston: Prentice Hall International, 1986.
5. Ricchiute D.N. *Auditing*, 8th edition. Mason, OH: Thomson, South-Western, 2006.
6. Гутцайт Е.М. Обязательна ли независимость аудитора? GAAP.ru. 2016. URL: https://gaap.ru/articles/Obyazatelna_li_nezavisimost_auditora
7. DeAngelo L. E. Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*. 1981. Vol. 3(3). P. 183–199.
8. Dattin C. F. Developments in France regarding the mandatory rotation of auditors: Do they enhance auditors independence? *Accounting History*. 2017. Vol. 22(1). P. 44–66.
9. Tepalagul N., Lin L. Auditor independence and audit quality: A literature review. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 2015. Vol. 30. P. 101–121.
10. Handbook of the International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards): 2018 Edition. IFAC, 2018. URL: <https://www.nba.nl/globalassets/wet--en-regelgeving/iesba-handbook-code-of-ethics-2018.pdf>
11. Воронко Р.М., Редченко К.І. Розвиток теорії аудиту: дилема «принципи або правила». *Науковий вісник ІФНТУНГ. Секція «Економіка та управління в нафтогазовій промисловості»*. 2015. Вип. 2(12). С. 74–81.
12. Salehi M. Reasonableness of Audit Expectation Gap: Possible Approach to Reducing. *Journal of Audit Practice*. 2007. Vol. 4(3). P. 50–59.
13. Соколова Е. С. Методика оценки качества бухгалтерской (финансовой) информации. *Экономические науки: бухгалтерский учет, статистика*. 2009. № 5. С. 293–298.

Редченко Константин Иванович

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры аудита, анализа и налогообложения
Львовского торгово-экономического университета

НЕЗАВИСИМОСТЬ АУДИТОРА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Аннотация

Рассмотрены предпосылки и характер влияния независимости аудитора на качество аудиторских услуг. Определено понятие ценности аудиторских услуг для их пользователей. Систематизированы факторы, влияющие на формирование ценности для пользователей аудиторских услуг. Предложены пути компромисса между интересами регуляторов, заинтересованных в усилении требований к независимости аудиторов, и владельцев бизнеса, заинтересованных в более широком использовании услуг аудиторских фирм.

Ключевые слова: независимость аудитора, качество аудита, «разрыв ожиданий», ценность аудиторских услуг.

Redchenko Kostiantyn

Doctor of Science in Economics, Professor,
Professor of Audit, Analysis and Taxation
Lviv University of Trade and Economics

INDEPENDENCE OF AUDITOR AND ITS INFLUENCE ON THE QUALITY OF AUDIT SERVICES

Summary

The preconditions and nature of the influence of the auditor's independence on the quality of audit services are considered. The concept of the value of audit services for their users is defined. The factors that influence the formation of value for users of audit services are systematized. Ways to compromise between the regulators interested in strengthening the requirements for auditor independence and business owners interested in greater use of the services of audit firms are proposed.

Key words: auditor independence, quality of audit, «expectation gap», value of audit services.

Рибальченко Людмила Володимирівна¹

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної та інформаційної безпеки
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Гавриш Олег Степанович

старший викладач кафедри економічної та інформаційної безпеки
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ПІД ЧАС СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ

В статті досліджено сучасний стан інформаційної безпеки під час світової пандемії у березні-квітні 2020 року, а також підходи до забезпечення надійної дистанційної роботи. Визначено основні проблеми інформаційної безпеки та фактори, які впливають на безпеку роботи систем в Інтернеті. Проаналізовано проблеми, які виникали в роботі соціальних мереж та розподіл основних загроз, що пов'язано із доступ до конфіденційної інформації, витоку персональних даних, перебоями в роботі комп'ютерної техніки та інформаційних систем через їх незахищеність. Представлено рекомендації щодо роботи з корпоративною інформацією у віддаленому режимі. Розробка надійних, вискоєфективних систем і засобів захисту інформації стає пріоритетним напрямом створення інформаційних технологій нового покоління.

Ключові слова: інформаційна безпека, захист даних, корпоративна інформація, фішинг, несанкціонований доступ.

Постановка завдання. Пандемія нової коронавірусної інфекції має вплив на різні сфери діяльності людини, у тому числі на її сучасний технологічний уклад, де використовуються хмарні додатки, гаджети, смартфони, складні інноваційні системи для обчислень, квадрокоптери та інше, привернуло увагу шахраїв до персональної інформації як фізичних так і юридичних осіб, підприємств, установ, тощо. Актуальність проблеми інформаційної безпеки обумовлена такими факторами, як комп'ютерне вторгнення, засноване на методах соціальної інженерії та безпеці функціонування систем в Інтернеті. Зростає кібератаки на торговельні компанії, які працюють через Інтернет і потребують надійного забезпечення безпечного віддаленого доступу до ресурсів інформаційних систем. Інформаційні технології всього світу стикаються із викликом у сфері інформаційної безпеки та захисті даних комп'ютерних мереж, мають вагомe значення як в організаційному так і в технічному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останній час майже всі працівники, викладачі, студенти почали працювати з дому, що призвело до активізації інтернет-зловмисників, які використовують світові проблеми коронавірусу для шахрайства громадян та заволодіння їх приватною інформацією. Проблеми кібербезпеки інформаційних систем усіх рівнів від персонального до міжнародного набрали обертів і стали актуальними.

Карантин приніс не лише економічний спад, а й послаблення захисту практично усіх компаній у всіх сферах бізнесу, у тому числі і рейдерських атак [1]. Проблеми в роботі Facebook виникали при завантаженні зображень (72%), перегляді стрічки (16%) і вході у систему (10%). В Instagram збої були пов'язані з переглядом стрічки (55%), перегляді історії (37%) та роботи публікації (6%). У WhatsApp проблеми були пов'язані з відправленням і отриманням повідомлень (67%), а також із з'єднанням (31%) [2]. Питання підвищення безпеки онлайн-відеоконференцій розглянуто у статті [3]. Глобальне споживання інтернету з

11 березня 2020 року збільшилося на 70% у порівнянні з попереднім роком.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження сучасного стану інформаційної безпеки під час пандемії, рекомендації працівникам щодо роботи з корпоративною інформацією в віддаленому режимі та заходи захисту даних і фінансів від існуючих кіберзагроз.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційного суспільства, зокрема мережі Інтернет, створює нові загрози в нашому житті. Мільйони людей користуються комп'ютерами, знають про існування вірусів, але не розуміють як себе убезпечити від їх дій.

Інформаційна безпека є невід'ємною складовою кожної зі сфер національної безпеки. Водночас інформаційна безпека є важливою самостійною сферою забезпечення національної безпеки. Саме тому розвиток України як суверенної, демократичної, правової та економічно стабільної держави можливий лише за умови забезпечення належного рівня її інформаційної безпеки.

Оперативно переводячи співробітників на дистанційну роботу, потрібно врахувати зв'язані з цим складності і не забути про спроби кіберзлочинців використовувати вразливі місця.

У цей складний для багатьох час, коли компанії та підприємства масово переводять персонал на дистанційний режим роботи, виникає ряд складнощів, пов'язаних не тільки з реалізацією віддаленої роботи по частині інформаційних технологій (ІТ), а й в частині забезпечення інформаційної безпеки віддалених підключень.

В даний час зріс попит на віддалений зв'язок до ІТ – інфраструктури підприємств і компаній з домашнього сегмента, зросли навантаження на канали зв'язку і є складнощі у системних адміністраторів, служб HelpDesk і відділів безпеки інформації.

Перехід адміністративного персоналу, груп технічної підтримки, відділу кадрів, відділу маркетингу і інших співробітників, які традиційно працюють з фізичного офісу, так само як і забез-

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0413-8296>

печення доступу до даних та мережевих ресурсів на робочих місцях є актуальним завданням на сучасному етапі життєдіяльності під час світової пандемії і роботи у віддаленому режимі.

Забезпечення безперервності бізнесу та відновлення після збоїв розробляються для тих випадків, коли організації необхідно швидко призупинити процес нормальної роботи з офісу при виникненні факторів, які можуть зробити небезпечним переміщення співробітників до місця роботи: відключенні електрики, поширенні хвороб або стихійне лихо.

Організації повинні не тільки брати до уваги можливі мережеві складності, але і пам'ятати, що кіберзлочинці готові використовувати слабкі місця і прогалини в безпеці, які часто виникають під час таких подій. Непідготовлені користувачі і незахищені системи можуть швидко стати «провідниками» для шкідливих програм і кіберзлочинністю активності. Оскільки час має суттєве значення, безпека повинна бути невід'ємним елементом програми дій віддаленої роботи.

Для початку кожному співробітнику потрібно доступ до електронної пошти, Інтернету, конференц-зв'язку, обмеженому обміну файлами і функціональними можливостями (фінанси, управління персоналом і т.д.) зі свого віддаленого робочого місця. Також потрібен доступ до хмарних додатків.

При віддаленій роботі працівників має забезпечуватися належний захист мережевого доступу через аутентифікацію користувачів. Важливо запобігти використанню зловмисниками вкрадених паролів для доступу до мережевих ресурсів. Для більш безпечного доступу кожен користувач повинен бути забезпечений захищеним маркером аутентифікації, які можуть бути фізичними пристроями (наприклад, токенами) або програмними продуктами (телефонними додатками) і використовуватися при створенні VPN-з'єднання або вході в мережу для забезпечення додаткового рівня перевірки автентичності.

Забезпечення розширеного захисту від загроз, включаючи аналіз шкідливих програм, спамів, які потрапляють на поштову скриньку та інших файлів підозрілого вмісту, необхідно для

застосування вискоелективного аналізу і усунення шкідливих програм та даних.

За даними міжнародного дослідження, розподіл загроз під час пандемії був таким, що 45% становив фішинг, тобто доступ до конфіденційної інформації, а саме логіну та паролем, 30% – це безпека віддаленого доступу, 4% – атаки на медичні установи, 3% – витік персональних даних та 3% інші загрози (рис. 1).

Серед соціальних атак більше 65% було у спам-розсилках, з яких 35% належало до посилань на шкідливі сайти, 32% – документи із шкідливими макросами, 21% – із завантажувальним шкідливим кодом та 12% – документи із шкідливими вбудованими об'єктами (рис. 2).

З точки зору інформаційної безпеки комп'ютерних систем під час карантину, основними проблемами є безперервна робота навантаження на мережу Інтернет та масовий віддалений доступ до корпоративної мережі.

Можливі рекомендації як для простих працівників, так і для професійного співтовариства в частині ряду аспектів безпечної роботи в режимі дистанційної роботи.

Рекомендації працівникові в частині використання своєї особистої комп'ютерної техніки для роботи з корпоративною інформацією у віддаленому режимі:

- тримайте свій особистий комп'ютер в так званій «цифровий чистоті»: використовуйте активно всі передбачені виробником і постачальником програмного забезпечення додатки, сервіси оновлення (Windows update) і безпеки (defender);
- уникайте використання та інсталяції піратського програмного забезпечення;
- не завантажуйте з мережі інтернет файли і додатки з низьким рівнем довіри, або підозрілі файли;
- користуйтеся ефективними рішеннями антивірусного захисту, бажано їх комерційними версіями;
- не використовуйте в роботі зняті з підтримки версії операційної системи, наприклад – Windows XP;
- регулярно оновлюйте прошивки домашнього мережевого устаткування (wifi – роутери);

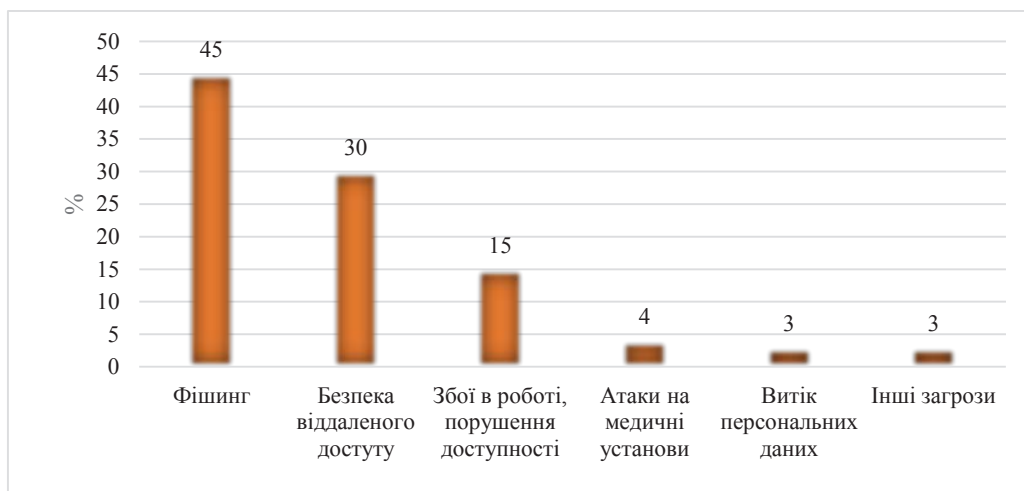


Рис. 1. Розподіл загроз через Інтернет під час пандемії

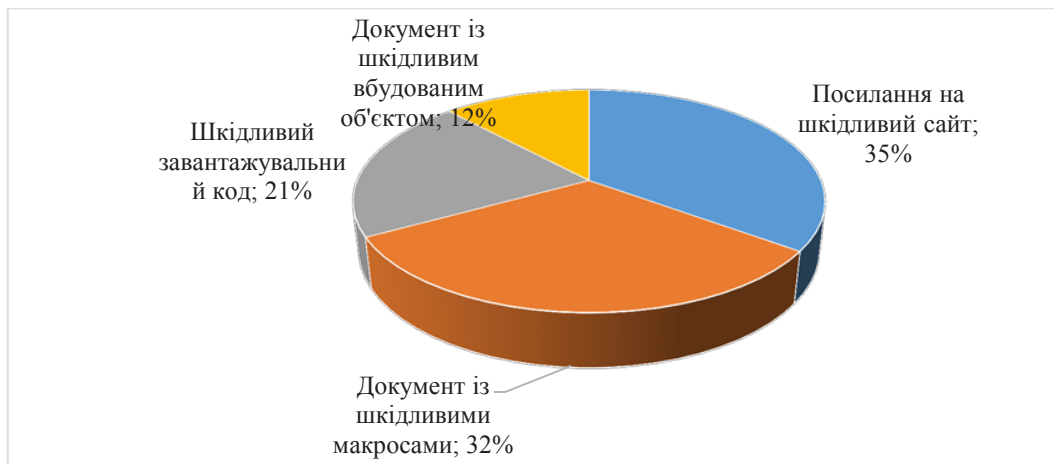


Рис. 2. Розподіл шкідливих компонент в спам

– не надавайте доступ до корпоративної інформації третім особам (включаючи друзів і членів сім'ї);

– перед обробкою корпоративної інформації на особистому комп'ютері в дистанційному режимі, переконайтеся, що на ньому відсутнє шкідливе програмне забезпечення (перевірте комп'ютер існуючою системою антивірусного захисту);

– не тримайте постійно (тобто без необхідності) активними сесії зв'язку з корпоративною IT-інфраструктурою вашої компанії або підприємства (після закінчення робіт – виходьте з особистих кабінетів і не зберігайте робочі дані авторизації в браузері без необхідності);

– не запускайте підозрілі посилання і файли, що надійшли до вас по каналах корпоративної та особистої електронної пошти;

– не використовуйте на особистому комп'ютері програмне забезпечення віддаленого управління (Team Viewer і їм подібні);

– в ході дистанційної роботи, вимикайте torrent – сервіси обміну даними.

При роботі з інформацією обмеженого доступу, слід виконувати таку вимогу:

– збереження файлів і документів, що відносяться до комерційної таємниці і персональних даних на особисту комп'ютерну техніку, суворо **ЗАБОРОНЕНО!**;

– в разі службової необхідності передачі файлів і документів, що містять інформацію обмеженого доступу по мережі інтернет, необхідно застосовувати заходи додаткового захисту (наприклад: архів з встановленим паролем), а сам обмін подібної інформації повинен здійснюватися виключно в рамках корпоративної поштової системи.

Усвідомлення персоналом даних правил, просто необхідно для безпечної роботи з корпоративною інформацією.

У частині професійного співтовариства IT, пропонуються наступні рекомендації:

– віддалений доступ до інформації, що відноситься до категорії обмеженого доступу (комерційна таємниця; персональні дані і т.і.), слід реалізовувати на основі технології віддаленого

робочого столу, наприклад інфраструктуру віртуальних робочих столів (VDI) без можливості копіювання ключової інформації на особистий комп'ютер (найкращий варіант: видати співробітникові доменний ноутбук);

– доступ до інформаційних систем персональних даних, особливо спеціальних категорій і біометричних даних слід відключити;

– віддалений доступ до систем клієнт-банк слід відключити: забороняється обробляти платежі з дому через протокол віддаленого робочого стола (RDP).

Служба безпеки України розробила поради щодо інформаційної безпеки (інформаційної гігієни) під час пандемії, до яких належать: отримуйте інформацію лише на офіційних сторінках державних установ; не використовуйте службові електронні скриньки для приватного листування; використовуйте складні паролі до ваших даних та інше [4].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дистанційна робота, особливо її якість, тісно пов'язана з ефективністю каналів зв'язку, відповідальність та забезпечення яких несе адміністратор мережі або відповідальна особа. У стратегічному плані сплеску кібератак в соціальній інженерії та масовому впровадженню дистанційної роботи обумовлені в сучасних базах захисту віддаленого доступу до інформаційних систем, які належать до захисту у відповідності до вітчизняного законодавства. Порушення доступу до інформаційних систем обумовлено потребою у розробці надійних та високоефективних систем і засобів захисту інформації, що стає пріоритетним напрямом створення інформаційних технологій нового покоління.

Втрата важливих даних, збій в бізнес-процесах та схемах управління компанії, витік конфіденційної інформації конкурентам призводять до збитків. Встановлення програмного забезпечення, яке захистить від вірусів, інформаційних атак, спроб злому внутрішньої комп'ютерної мережі компанії, навмисних дій персоналу є перспективним питанням, яке потребує ефективних рішень із застосуванням сучасних засобів захисту інформаційної безпеки.

Література:

1. Станіслав Борис. Безпека бізнесу під час карантину: як уникнути рейдерської атаки. URL: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/194528_bezpeka-bznesu-pd-chas-karantinu-yak-uniknuti-reydersko-ataki
2. У роботі Facebook, WhatsApp і Instagram стався збій. УНІАН: <https://www.unian.ua/science/10941629-u-roboti-facebook-whatsapp-i-instagram-stavsya-zbiy.html>
3. Підвищення безпеки онлайн-відеоконференцій. УНІАН: <https://www.unian.ua/science/10941329-eksperti-rozpovili-yak-pid-chas-karantinu-pidvishchiti-bezpeku-onlayn-videokonferenciy.html>
4. Служба безпеки України. URL: <http://www.ssu.gov.ua>

Рыбальченко Людмила Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической и информационной безопасности
Днепропетровского государственного университета внутренних дел

Гаврыш Олег Степанович

старший преподаватель кафедры экономической
и информационной безопасности
Днепропетровского государственного университета внутренних дел

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВО ВРЕМЯ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ**Аннотация**

В статье исследовано современное состояние информационной безопасности во время всемирной пандемии в марте-апреле 2020 года, а также подходы к обеспечению надежной дистанционной работы. Определены основные проблемы информационной безопасности и факторы, которые воздействуют на безопасность работы систем в Интернете. Проанализированы проблемы, которые возникали в работе социальных сетей и распределение основных угроз, что связано с доступом к конфиденциальной информации, утечке персональных данных, перебоями в работе компьютерной техники и информационных систем из-за их незащищенности. Представлены рекомендации по работе с информацией в удаленном режиме. Разработка надежных, высокоэффективных систем и средств защиты информации становится приоритетным направлением создания информационных технологий нового поколения.

Ключевые слова: информационная безопасность, защита данных, корпоративная информация, фишинг, несанкционированный доступ.

Rybalchenko Ludmila

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic and Information Security
Dnepropetrovsk State University of Internal Affairs

Gavrysh Oleg

Senior Instructor of the Department of Economic and Information Security
Dnepropetrovsk State University of Internal Affairs

INFORMATION SECURITY DURING THE WORLD PANDEMIC**Summary**

The article investigates the current situation of information security during the global pandemic in March-April 2020, as well as approaches to ensure reliable remote work. The main problems of information security and factors that affect the security of systems while using the Internet are identified. The problems that have arisen in the work of social networks are analyzed. The recommendations on work with the information in a remote mode are presented. The development of reliable and highly effective systems and tools for the information security is becoming a priority area for the creation of new generation of information technologies.

Key words: information security, data protection, corporate information, phishing, unauthorized intrusion.

Рошка Петр Иванович

доктор хабилитат економічних наук, професор,
Кафедра БА, МЭО и Туризм
Международный Независимый Университет Молдовы

Рошка Леонид Петрович

доктор економічних наук, предприниматель

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье раскрыт опыт стран-членов ЕС в области решения региональных проблем. Рассматриваются методологические аспекты разработки стратегий и политики регионального экономического развития: по реструктуризации, развития, реабилитации, консолидации и др. Многосторонняя классификация региональной политики представлена на основе различных критериев. Четко разъясняются отношения региональных стратегий и политики с национальными и местными органами уровнями

Ключевые слова: региональное развитие, международная и пограничная кооперация, этапы интеграции, региональные политики, расширение ЕС.

Постановка проблемы. Задача состоит в исследовании различных аспектов проблематики региональной политики в странах Европейского Союза. В целом международная экономическая интеграция практически невозможна без хорошо налаженной трансграничной и региональной кооперации. Известно, что на протяжении длительного времени в Европе функционируют многочисленные регионы в целях интенсификации двухсторонних экономических отношений между различными странами с общей границей. Эта практика основана на использовании принципов успешного трансграничного сотрудничества, учрежденного Европейской ассоциацией пограничных регионов, как: вертикальное и горизонтальное партнерство; дочерних компаний; совместный план трансграничного развития; аналоговых структур на региональном/местном уровне и независимых источников финансирования. Эти принципы, как правило, признаются и требуют соблюдения всеми участниками данного процесса. Что касается сотрудничества за пределами национальных границ, то четко прослеживаются следующие виды сотрудничества: *трансграничное кооперация; межрегиональное кооперация; транснациональное кооперация* [4, р. 170–171].

Постановка задачи. Со временем в мире был сформирован целый арсенал региональных интеграционных зон. Они слишком многочисленны, чтобы быть раскрыты в этой статье. По мнению Виллема Молли [2, р. 399–405], основные особенности всех региональных интеграционных схем, как таковые, охватывают торговлю промышленными товарами (они включают как либерализацию, так и сопутствующие меры, такие как таможенные привилегии, стандарты и т.д.), свободное передвижение других товаров (сельскохозяйственная продукция часто является яблоком раздора) и услуг, прямых иностранных инвестиций, интеграции рынка труда и др. Однако, в различных регионах мира (в Северной Америке – NAFTA; в Южной Америке – MERCOSUR; в Азии – ASEAN; в Африке – SADC и др.), уровень интеграции ниже в сравнении с ЕС.

Авторы поставили цель исследовать опыт стран ЕС в проведении региональной политики и возможности применения его в осуществлении

региональной политики в Молдавии в перспективе интеграции в ЕС.

Изложение основного материала исследования. Процесс формирования региональной политики в Европейском союзе прошел через несколько этапов. С момента своего создания Европейское сообщество (ЕС) столкнулось с проблемой существенных различий в уровне показателей регионального экономического развития, однако серьезные усилия по их решению на уровне ЕС были предприняты лишь в 70-х годах. Хотя структурная и региональная политика ЕС имела скромные начинания, она расширилась и составила почти треть бюджета Сообщества.

Государства-члены несли ответственность за региональную политику на протяжении почти двух десятилетий, однако между регионами ЕС сохранялись значительные различия. В 1970 году разрыв в уровне ВВП на душу населения между десятью самыми богатыми регионами и десятью беднейшими регионами ЕС составлял около 3:1. Наконец, на Парижском Саммитовом в октябре 1972 года принято решение о создании Фонда Европейского регионального развития и других фондов, которые впоследствии были включены в бюджет ЕС [1, р. 491].

В 90-е годы были созданы различные региональные структуры: Германия/Польша/Чехия; Австрия/Венгрия; Польша/Словакия; Словакия/ Венгрия; Румыния/Венгрия/Словения; деятельность европоддержки трансграничного кооперирования; создание еврорегионов на границах стран Центральной и Восточной Европы с новыми государствами, выделившихся из Советского Союза (на границах – Эстонии/Финляндии/Российской Федерации; Литва/ Латвия/ Беларусь; Польша/Румыния/Украина; Румыния/Украина /Республика Молдова). В основе развития регионализма лежит экологический, социальный, человеческий и деловой капитал. Свободный обмен капиталом между странами данного региона способствует успешному развитию каждого государства.

Европейская региональная политика постепенно развивалась под влиянием прогрессивных процессов углубления и расширения ЕС, которые проводились в несколько этапов. Первым

пунктом стало подписание Парижского договора в 1951 году о создании Ассоциации угля и стали, в которую вошли шесть государств – Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Федеративная Республика Германия, Франция, Италия, которые члены ЕС с 1952 года. Расширение интеграционного процесса происходило в несколько этапов: в 1973 году страны Дании, Ирландии и Соединенного Королевства присоединились к ЕС; 1981 – Греция, 1986 – Португалия и Испания, 1995 – Австрия, Финляндия и Швеция; в 2004 году присоединились 10 стран: Кипр, Эстония, Латвия, Литва, Польша, Чехия, Словакия, Словения и Венгрия, в 2008 году – Болгария и Румыния, а в 2013 году – Хорватия. На начало 2020 года в ЕС входили 28 стран-членов с площадью более 4,42 млн. кв. км, на 1 января 2018 года в общей сложности около 508,5 млн человек и общий объем ВВП в 2018 году – 21,7 трлн. долларов США, или 16,9% мирового ВВП (128,69 трлн. долларов), по сравнению с 25,27 трлн. в Китае (18,69%), 20,49 – трлн. в США (15,16%), 4,21 – триллионы долларов США в России (3,12%) [7; 8]. Однако, с выходом Великобритании из ЕС, а также под негативным влиянием пандемии «Covid 19» и падения цен на нефть, экономика ЕС в 2020 году, как и в целом мировая экономика снизится.

Основными этапам, прошедшими ЕС в области региональной политики, являются [2, р. 327–332]: 1953–1975 гг. Хотя основатели ЕС осознавали остроту региональных проблем, но не приняли никаких мер; 1975–1985 гг. С расширением ЕС на север, под влиянием Великобритании, во второй половине 1970-х годов было принято решение о создании европейской региональной политики с выделением крупных сумм денег на эти цели; 1985–1993. В тенденции к повышению эффективности ассигнований за счет финансирования внутреннего рынка и под влиянием присоединения трех новых менее развитых государств-членов, ЕС удвоил источники финансирования на политику сплоченности, совершенствовал процедуры и инструменты их переориентации; 1993–2000 гг. Аналогичные факторы сыграли значительную роль и в 90-е годы, ресурсы, выделяемые на структурную адаптацию, вновь увеличены; 2000–2008 гг. Присоединение ряда стран к ЕС значительно усилило давление на бюджет Союза для обеспечения политики сплоченности. Ныне, региональный элемент является одним из стратегических целей экономической политики ЕС.

Стратегия экономического развития представляет собой набор положений, как правило, в среднесрочной или долгосрочной перспективе. Хорошо обоснованная стратегия узаконена как общая концепция, которая определяет

всю деятельность соответствующих факторов, имеющих особые характеристики периода, к которому она относится. Отличаются стратегии по: *реструктуризации, восстановлению, консолидации, развитию* и др. *Экономическая политика* состоит из набора принципов, норм и правил, с помощью которых государственные органы, используя определенные методы и средства, осуществляют экономическую деятельность в соответствии с текущими и перспективными национальными интересами [2] (рисунок 1).

Региональную политику следует рассматривать как специальные оперативные инструменты для достижения стратегических целей, которые способны поставить на службу государства необходимые рычаги для решения проблем регионального социально-экономического развития.

За последние годы ЕС накопил богатый опыт в разработке и осуществлении различных региональных стратегий и политики. Ряд стран Европы уже рассматривают региональные вопросы в видении европейской интеграции. Межрегиональные интеграционные структуры являются сложными. В настоящее время регионы в состоянии по собственной инициативе разрабатывать межрегиональные мероприятия и внедрять их за счет собственных средств. В них также отражены возможности получения выгод от сотрудничества между регионами Западной, Центральной и Восточной Европы [5]. Региональная политика социально-экономического развития осуществляется



Рис. 1. Соотношение стратегии – политики в социально-экономической области

Источник: разработан авторами

в соответствии с системой НТЕС (Номенклатура территориальных единиц для статистики) ЕС.

В соответствии с новым видением об экономическом росте и создании новых рабочих мест, политика сплочения ставит все больше акцент на улучшение конкурентоспособности регионов в мировой экономике. Таким образом, ресурсы охватывают все регионы, сталкивающиеся со структурной перестройкой, а также инвестиции с особым вниманием для всех мероприятий, осуществляемых в области исследований, инноваций, инновационного общества и развития предпринимательства [4, p. 185].

Политика сплочения в Европейском союзе последовательно продвигается с течением времени (от Римского договора 1957 года до настоящего времени, с региональным фондом развития соответственно) [3]. Экономическая, социальная и территориальная сплоченность является центральной задачей стратегии «Европа-2020» [6]. Следует отметить, что из общих расходов, предусмотренных в бюджете Европейского союза на период 2014-2020 годов в размере 1082 млрд. евро, 32,5% предусмотрено на финансирование политики сплоченности (351,8 млрд. евро) и 67,5% на финансирование других стратегий ЕС: сельского хозяйства, научных исследований, внешней политики и т.д. (730,2 млрд. евро) (рисунок 2).



Рис. 2. Общий бюджет Европейского Союза на 2014-2020 годы (всего 1082 млрд. евро)

Источник: разработано по данным Европейской комиссии [3]

Приоритетами в осуществлении политики сплоченности в ЕС являются: создание рабочих мест и экономический рост; инвестиции в людей; поддержка предприятий; углубление научных исследований и инноваций; улучшение состояния окружающей среды; модернизация транспорта и так далее.

Осуществление политики межрегионального сотрудничества в ЕС поддерживается специальными структурными фондами: Европейским фондом регионального развития, Европейским социальным фондом и Европейским фондом ориентации и гарантии сельского хозяйства и др.

Роль Европейского фонда регионального развития и других структурных фондов. Для возможного осуществления эффективной помощи регионам, находящихся в трудной ситуации, Европейский союз должен располагать соответствующими финансовыми средствами. После нескольких попыток ЕС получил необходимые финансовые ресурсы с созданием Европейского фонда регионального развития (ЕФРР). Задачи

ЕФРР заключается в предоставлении субсидий для стимулирования инвестиций и содействия инновациям в экономической деятельности, а также в развитии инфраструктуры в регионах, обозначенных ЕС как проблемными зонами Европы.

Европейский фонд регионального развития сотрудничает с тремя другими структурными фондами ЕС: Европейским социальным фондом, Сельскохозяйственным фондом и Фондом рыболовства, который является относительно небольшим. Общий размер структурных фондов, выделяемых на региональное развитие, постепенно увеличивался в соответствии с растущими потребностями регионов, находящихся в более неблагоприятном положении, и особого внимания уделяемого сплоченности. Ресурсы были увеличены с 1 млрд. евро в год в начале 1970-х годов до 25 млрд. евро в год в период до 2006 года. Структурные фонды финансировались из бюджета ЕС [2, p. 328-329].

Некоторые аспекты регионального экономического развития Республики Молдова. Республика Молдова может развивать свою экономику только путем интеграции в европейские и глобальные экономические структуры. Молдова, является членом различных международных организаций, дополнив свою интеграцию путем трансграничного регионального кооперирования после 1991 года, все более четко формируя региональную политику, участвуя в следующих форумах [4, p. 205-216]: в Организации экономической кооперации стран Черноморского бассейна; сотрудничество в рамках Пакта стабильности для стран юго-восточной Европы; Республика Молдова, являясь членом инициативы стран Центральной Европы, имеет возможность воспользоваться программами передачи ноу-хау, новых технологий, поощрения инвестиций и научных исследований, развития транспортной инфраструктуры, энергетики, телекоммуникаций, образования и профессиональной подготовки. Важную роль играет сотрудничество в области миграционного контроля, пограничной безопасности, энергетики и МСП; Молдова, имеет статус наблюдателя в рамках процесса сотрудничества в юго-восточной Европе. Основной целью сотрудничества с данной структурой является интеграция в региональный энергетический рынок; Молдова также участвует в Дунайском процессе сотрудничества, проводимом по инициативе Румынии и Австрии, к которым присоединились Европейская комиссия и Пакт стабильности. Эта организация обеспечивает кооперацию в продвижении общих интересов государств Дунайского региона: экономическое развитие, устойчивое судоходство и транспорт, управление экологическим и речным бассейном, туризм, культурное и субрегиональное сотрудничество; Молдова проводит активную интеграционную политику как на центральном, так и на региональном уровне, активизируя сотрудничество с региональными структурами соседних государств – Румынии и Украины. Сотрудничество между приграничными регионами в треугольнике Румыния – Республика Молдова – Украина, используя ряд приоритетов, благоприятное географическое положение, которое характеризуется, прежде всего, расположением

этих регионов на пересечении транснационального коридора, связывающего страны Западной Европы со странами Закавказья и Средней Азии.

Исследуя богатый опыт развитых стран, преследуется цель активного внедрения региональных стратегий и политик в практику в Республике Молдова. При продвижении региональной политики может применяться ряд мер и инструментов на макро- и микро уровне. Например, на макроэкономическом уровне особое значение имеет делегирование регионам некоторых регулирующих, бюджетных и денежных полномочий; централизованный контроль, устанавливая региональное дифференцирование, т.е. налогов на доходы, взносы в фонд социального обеспечения; дифференцированные меры, т.е. преференции в проникновении на государственные рынки для увеличения расходов в менее развитых регионах; Государственная программа расходов, ограниченная благоприятно (например, здравоохранение, сельское хозяйство); установление региональной дифференциации в денежно-кредитной политики, т.е. ориентация имеющихся кредитов в менее развитых регионах; тарифные и другие торговые меры, устанавливая региональную дифференциацию, т.е. пошлины и смежный импорт товаров, произведенных в менее развитых регионах.

В региональной политике на микроэкономическом уровне можно выделить: 1) *меры по пересчету трудовых ресурсов* – перераспределение редкого пространственного перемещения рабочей силы, т.е. рециркуляции, меры в пользу образования, транспортных пособий и географическое перераспределение труда: политика, благоприятная для миграции, т.е. субсидии, покрывающие финансовые и психологические издержки миграции; меры, способствующие мобильности, т.е. улучшение информации потенциальных мигрантов; меры, направленные на повышение эффективности рынка труда, т.е. поощрение местных коллективных переговоров; 2) *меры перераспределения капитала*: внутреннее регулирование предприятий (структура затрат, повышение производительности, реимплантация установок) и внешнее регулирование (налоги, субсидии, кредиты и т.д.; регулирование размещения частных и государственных предприятий и т.д. Одной из главных задач региональной политики является *поддержка развития сельского хозяйства*. Цель региональной сельскохозяйственной политики заключается в содействии её развития с помощью конкретных мер в зависимости от проблем, возникающих в каждом регионе. В тесной взаимосвязи с сельским хозяйством является проблема развития сферы услуг и повышения уровня жизни в сельской местности.

Социально-экономическая ситуация в стране диктует необходимость предоставления местным (территориальным) органам власти широких полномочий и функций для решения на территориальном уровне таких текущих проблем, как: *содействие в осуществлении экономических и социальных реформ; эффективное использование местных технических, финансовых и трудовых ресурсов; предоставление различных услуг населению в разумных сроках и различных качественных услуг населению; исключение замещения и дублирования в деятельности; разделение ответственности между органами различных уровней руководства; согласованность и взаимодействия в решение проблем местного и государственного значения.*

Действующее законодательство о местном государственном управлении обеспечивает местным советам возможность выполнять свои функции независимого управления в соответствующих областях деятельности. В то же время необходимо разработать ряд законов и нормативных актов, касающихся делимитации полномочий между правительством и органами местной власти, с тем чтобы добиться оптимизации бюджетных отношений, укрепления производственного потенциала территорий, исключения внешних диспропорций между ними по многим показателям социально-экономического развития.

В Республике Молдова выделяются 3 региона развития: *Северный, Центровой и Южный регионы*. В каждом из них созданы и функционируют региональные советы по развитию и агентства регионального развития. На национальном уровне также созданы соответствующие структуры. Министерство установило сотрудничество с аналогичными министерствами и неправительственными организациями в ряде государств и с их посольствами в стране (Румыния, Польша, Эстония, Чехия, Германия, Украина и др.).

Выводы. В процессе многостороннего сотрудничества в Европе было установлено, что развитие трансграничного регионального сотрудничества на основе различных региональных инициатив является логическим предварительным условием европейской интеграции. В результате, заинтересованная в интеграции в европейские структуры, преодолении последствий маргинализации в контексте перспективы вступления в ЕС, Республика Молдова приняла, с точки зрения внешней политики, активную стратегию участия в различных инициативах регионального сотрудничества и активного участия в международных организациях. Еврорегионы, являясь институциональными формами трансграничного сотрудничества, в настоящее время являются эффективной моделью социально-экономического развития любых соседних стран.

Литература:

1. Bache I., Stephen G. Politica on Uniunea Europeană. Trad. din engl.: Cristina Duca. Ch.: Epigraf SRL, 2009. – 664 p.
2. Economia integrării europene: teorie, practică, politici /Willem Molle: trad. Eugenia Papuc. Ch.: Epigraf SRL, 2009. – 493 p.
3. Strategia Uniunii Europene – Europa 2020.
4. https://www.mae.ro/sites/default/files/file/Europa2021/Strategia_Europa_2020.pdf
5. Integrarea și cooperarea economică regională: Monografie/ASEM/Coord. Boris Chistruga. Ch.: ASEM, 2010. 320 p.

6. Roșca P. Regionalizarea – ca factor al dezvoltării economiilor naționale. On: Revista științifică „Studii Economice”. Chișinău: ULIM, 2013, nr 1/2, p. 21–35.
7. Roșca P. Politica de coeziune on Uniunea Europeană. On: Memoriam Andrei GALBEN: Omul-legendă. Chișinău: ULIM, 2018. – 488 p. (p. 422–428).
8. Eurostat. http://ro.wikipedia.org/wiki/List%C4%83_de_%C8%9B%C4%83ri_%C3%AEn_func%C8%9B
9. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_страниц_по_ВВП_\(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_страниц_по_ВВП_(ППС))

Roshka Petro

Ph. Doctor of Economic Sciences, Professor,
Department of Business and Administration, IEA and Tourism

Roshka Leonid

Doctor of Economic Sciences, Entrepreneur

REGIONAL POLICIES IN THE EU MEMBER STATES

Summary

These articles examine experience of EU member states in the field of solving regional problems. Examination embraces methodological aspects of elaborating strategies and policies of regional development, especially of restructuring, development, rehabilitation, consolidation strategies etc. A multilateral classification of regional policies is presented based on different criteria. Relations of regional strategies and policies with national and local levels are precisely explained.

Key words: regional development, international and border cooperation, integration stages, regional policies, EU enlargement.

УДК 339.1:659.3

Рябченко Олена Сергіївна

магістр кафедри маркетингу та управління бізнесом
Національного університету «Києво-Могилянська академія»

Сидоренко Оксана Василівна

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри маркетингу та управління бізнесом
Національного університету «Києво-Могилянська академія»

УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ WOWBODY

Надано визначення поняття комунікації. Проаналізовано поняття маркетингових комунікацій та комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій. Визначено розподіл комплексу маркетингових комунікацій. Здійснено порівняльний аналіз комплексу маркетингових комунікацій. Надано шляхи застосування інструментів маркетингових комунікацій в мережі Інтернет.
Ключові слова: комплекс маркетингових комунікацій, інтегровані маркетингові комунікації (ІМК), соціальні мережі, Інтернет.

Постановка проблеми. За рахунок популяризації Інтернету людство зіштовхнулося з новими проявами рекламних акцій та маркетингових атак. «Вірусний» та електронний маркетинг використовується в передвиборчих кампаніях на користь або проти кандидата [1; 2].

Теоретики маркетингу розробили та описали великий набір інструментів для маркетингових комунікацій, структурували їх процес, запропонували схеми планування та реалізації комунікаційної політики, які мають бути адаптованими до умов динамічності ринку, впровадження нових технологій та різноманіття напрямків роботи підприємств. Наукової літератури або настанов для практичного застосування виведених раніше теорій не багато, адже сучасні концепції та моделі в маркетингових комунікаціях були сформульовані навколо рекламних засобів масової інформації, режимів надання послуг, етичних

міркувань та таких, що були поширені до виникнення Інтернету. Думки нинішніх маркетологів щодо інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) та управління корпоративною репутацією базуються на тактиках, таких як традиційні прес-релізи для паперових ЗМІ, наприклад, при просуванні нового продукту або реакції на негативну подію. Традиційні маркетингові моделі не особливо корисні при формулюванні стратегій корпоративного спілкування в епоху, коли конкурент або один незадоволений клієнт може розміщувати негативні коментарі на веб-сайтах, які стають індексованими в пошукових системах, або у соціальних мережах, які є основним інструментом поширення інформації на сьогодні.

Найважчий етап розвитку ринкових конкурентних відносин характеризується постійною боротьбою компаній за лояльність цільової аудиторії та швидким старінням інформації, яка потребує по-

стійної адаптації та уніфікації. Для розв'язання даної проблеми необхідне застосування маркетингових інструментів, зокрема, адаптованого комплексу маркетингових комунікацій, які є одним із основних засобів популяризації товарів чи послуг на ринку та формування позитивного іміджу, що прямо впливає на думку цільової та не цільової аудиторії і визначає ступінь прихильності суспільства до пропонованих товарів чи послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Використання та адаптація комплексу маркетингових комунікацій відповідно до умов сучасного ринку стали предметом глибоких досліджень вітчизняних та зарубіжних теоретиків з маркетингових дисциплін. Маркетингові комунікації як допомогу покупцеві у прийнятті рішення щодо покупки товару шляхом перерахунку переваг та недоліків висвітлюють Ф. Євдокимов та В. Гавва [3, с. 199–208]. У контексті шляху просування товару за рахунок наявності перманентних зв'язків між компанією та ринком задля стимулювання збуту та формування позитивної репутації компанії через інформування, переконання та нагадування про діяльність компанії, що може застосовуватися і для адаптованого комплексу маркетингових комунікаційних інструментів, маркетингові комунікації досліджує С. Гаркавенко [4, с. 409–449]. Визначення комплексу маркетингових комунікацій як процесу надали Ф. Дене і С. Ларсон. Вчені окреслили орієнтовно 130 варіантів інтерпретації слова «комунікація» та довели, що під комунікацією мають на увазі «усі процеси, за допомогою яких люди впливають один на одного» [5, с. 15]. З'ясуванням мети маркетингових комунікацій, де досліджене поняття визначають як розв'язання задач в межах комунікаційних задумів задля реалізації збутової програми та збереження і/або примноження власного бізнесу, опікується Л. Балабанова [6, с. 417–421]. Способи розробки ефективних маркетингових комунікацій у контексті «просування» зі складових системи 4P визначив Ф. Котлер [7]. Інтегрований комплекс маркетингових комунікацій, розділивши його на дві структурні одиниці: ATL та BTL, та визначивши їхню сукупність як TTL розробив К. Клоу [8]. Детальним дослідженням окремих інструментів маркетингових комунікацій, а саме: реклами, стимулювання збуту, персональних продажів, зв'язків з громадськістю, прямого маркетингу та пропаганди, займаються І. Крилова [9], В. Музикант і Р. Поздрьова [5]

Наукові праці цих авторів присвячені теоретичному дослідженню питань маркетингових комунікацій та підходів до їх систематизації, планування та реалізації. Проте з урахуванням диверсифікації сучасного ринку їхні дослідження виступають швидше допоміжними елементами для формування комунікаційних процесів, аніж практичними мануалами. За рахунок настання ери Інтернет-ресурсів та технологій, їх працям бракує релевантності до вимог сучасного бізнес ринку і, відповідно, адаптації всіх процесів для просування в мережі Інтернет.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд ключових аспектів застосування інструментів комплексу маркетингових комунікацій та їх

адаптація для використання в умовах сучасного ринку та наявності Інтернет простору з можливістю впровадження на прикладі української компанії спортивних тренувань WOWBODY.

Методологія дослідження. Визначення проблеми дослідження та шляхів її розв'язання базується на комплексному підході до опрацювання наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, практичних адаптацій вітчизняних та зарубіжних практиків маркетингових дисциплін, аналітики доступних Інтернет-інструментів для впровадження комплексу маркетингових комунікацій в умовах диверсифікації та динамічності ринку і авторських розробок.

Дослідження розвитку поширення Інтернет-мережі для впровадження комплексу маркетингових комунікацій на вітчизняному ринку здійснено за допомогою використання методів аналізу та синтезу тенденцій маркетингового та комунікаційного розвитку на основі принципів релевантності, достовірності та детермінізму, законодавчого забезпечення поширення рекламної інформації, формування громадської думки та брендової ідентифікації, проблем сприйняття інформації та перебування споживачів у безперервному інформаційному просторі на засадах реалізації маркетингової комунікаційної політики та стратегії компанії WOWBODY.

Практика впровадження комплексу маркетингових комунікацій та реалізації комунікаційної стратегії компанії WOWBODY на вітчизняному ринку та ефективність застосування обраних компанією інструментів для ведення комунікації спирається на системно-діяльнісний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. У перші дні людської цивілізації існували тривали перерви між відкриттями «комунікацій». Перші згадки про існування мови відомі з періоду приблизно 10 000 років до нашої ери, а найдавніша збережена письмова мова сягає періоду приблизно 4000 років до нашої ери. Між цими двома історичними знахідками часовий інтервал складає 6000 років. Серед історичних революційних досягнень, особливо з точки зору масової комунікації, ми можемо віднести винахід вортпреси Гуттенбергом у 1450 році та відкриття телеграфу Морзе в 1837 році. Всього 387 років розділяють ці два важливі етапи. І лише через 17 років тріо винахідників Рейса, Белла та Грея прийшло з телефоном. Безпосередньо ураган відкриттів "комунікації" – це ХХ століття, яке принесло радіомовлення, телевізійне мовлення, супутникове мовлення, комп'ютерні технології, цифрові технології тощо. Отже, як можна визначити комунікацію? З лінгвістичної точки зору слово спілкування походить від латинського слова «communicare», тобто радитися з ким-небудь, спілкуватися. Комунікацію визначає та описує коло експертів з теорії комунікації та точки зору масової комунікації. Так, наприклад, словник Мерріам-Вебстер визначає «спілкування» як «дію або процес використання слів, звуків, знаків або поведінки для вираження або обміну інформацією або для висловлення своїх ідей, думок, почуттів тощо» [10]. У свою чергу, Форє стверджує, що «комунікація – це процес передачі даних та обміну значеннями та значеннями не

лише як інформація, але й у вигляді інших ознак результатів людської діяльності» [11].

Концепція інтегрованих маркетингових комунікацій, або ІМК, є відносно новою. Загальна ідея – хоча і з відсутністю будь-якого стандартизованого та загальноприйнятого визначення – полягає в тому, що існує широкий спектр методів, засобів масової інформації та каналів для спілкування з особами поза організацією, і що організації потрібно координувати та централізувати свої дії протягом тривалого терміну для підвищення комунікаційної ефективності.

До середини 90-х років минулого століття ІМК описували як концепція та галузь, що знаходяться у процесі виникнення, але не мають загальноновизнаного визначення або процесу становлення [12]. Шульц та Кітчен зазначали, що, до неопублікованого дослідження 1991 року, було обговорення чи опис того, що зараз стало називатися ІМК, і цей термін багатьма вважався незрозумілою «казкою» [13]. Важливим є те, що опитування вищезгаданих практиків реклами Шульца та Кітчена не знайшло широкої згоди щодо визначення того, що таке ІМК. Хоча ІМК – термін, який зараз поширений у підручниках з управління маркетингом,

це концепція, яка все ще не має узагальненого теоретичного обґрунтування [14].

Проблема, яку ми маємо в розумінні ІМК як процесу, є наслідком інформаційного блоку, який і академіки, і фахівці з маркетингу поставили перед собою [15]. Під час розробки маркетингових стратегій маркетингологи, як правило, думають про функції, якими може керувати організація, відомі як «маркетинговий мікс»: вигляд продукту, ціноутворення, розподіл та дистрибуція товару і просування товару та організації. Елемент «просування» цього маркетингового поєднання додатково розподіляється на «рекламний (комунікаційний) мікс»: реклама (наприклад, газетна реклама), зв'язки з громадськістю (наприклад, прес-реліз), особистий продаж (наприклад, інтерактивне спілкування двох людей), та стимулювання збуту (наприклад, короткотерміновий стимул для покупки, такий як купон на знижку).

У відповідності до вищенаведеного розподілу та дослідженню Ф. Котлера можна систематизувати зміни у сприйнятті елементів комплексу маркетингових комунікацій, беручи за основу працю Котлера «Маркетинг менеджмент» 1998 року та і оновлене видання 2013 року (табл. 1) [7; 16].

Таблиця 1

Порівняння концептів інструментів комунікаційного міксу в 1998 та 2013 роках згідно з дослідженнями Котлера

Комунікаційний мікс 1998	Комунікаційний мікс 2013
Реклама: «... будь-яка платна форма безособового представлення та просування ідей, товарів чи послуг певному інвестору».	Реклама: «...будь-яка форма платного безособового представлення та просування ідей, товарів чи послуг, чітко узгоджених зі спонсором, за допомогою друкованих засобів масової інформації (газети та журнали) та засобів масової інформації (радіо та телебачення), мережевих медіа (телефон, кабель, супутник, бездротовий зв'язок), електронних носіїв інформації (аудіокасети, відеокасети, компакт-диски, веб-сайти) та медіа-матеріалів (рекламні щити, вивіски, плакати)».
Стимулювання збуту: «... набір короткотермінових стимулів, які мають спонукати замовника випробувати товар чи послугу або придбати її».	Стимулювання збуту: «...широкий спектр коротких імпульсів, які заохочують спробувати або придбати товар чи послугу та включають бонуси для споживачів (зразки, купони чи подарунки) для підтримки партнерів з продажу (маркетингові рекламні фонди чи мерчендайзинг у магазинах) та підтримки роздрібною торгівлі (змагання за продавця)».
Зв'язки з громадськістю: «...низка програм для покращення, підтримання або захисту іміджу компанії чи продукту».	Зв'язки з громадськістю: «...різноманітний спектр програм, що зосереджуються на персоналі компанії або зовні: на споживачах, інших підприємствах, уряді чи ЗМІ з метою просування або захисту іміджу компанії або її окремих продуктів».
Особисті продажі: «...зустріч віч-на-віч з одним або декількома потенційними покупцями з метою презентації товару, відповіді на запитання та отримання замовлень».	Особисті продажі: «...зустріч віч-на-віч з одним або декількома потенційними покупцями з метою презентації товару, відповіді на запитання та отримання замовлень».
Прямий маркетинг: «...використання пошти, телефону, факсу, електронної пошти та інших не особистих контактів для негайного звітування та отримання прямих відповідей від певних клієнтів та опитування їх думок».	Прямий маркетинг: «...використання пошти, телефону, факсу, електронної пошти чи Інтернету для прямого спілкування, запити, відповіді або виклику діалогу з конкретними та потенційними клієнтами».
	Події та досвід (Event marketing): «...спонсорування діяльності та програм, покликаних створити постійну або спеціальну взаємодію бренду зі споживачами, включаючи спорт, мистецтво, розваги, та пов'язані події та менш формальні заходи».
	Інтерактивний маркетинг: «... програма діяльності в Інтернеті, розроблена для того, щоб охопити наявних та потенційних клієнтів, і прямо чи опосередковано спрямована на підвищення обізнаності, поліпшення іміджу або сприяння продажу товарів чи послуг».
	Word of Mouth: «...міжособистісне, усне, письмове або електронне спілкування, пов'язане з досвідом купівлі або використання товару чи послуги».

Джерело: Котлер. *Маркетинг-менеджмент. 1998 і 2013 рік*

Відповідно до вищенаведених даних, можна зробити висновок, що маркетингові комунікації можуть бути охарактеризовані як маркетингова дисципліна або щонайменше один із інструментів маркетингового міксу, розвиток якого відображає низку суспільних аспектів (культура, економіка, технології, тощо). Хоч маркетингові комунікації і знаходяться під впливом держави та ситуацій у суспільстві, вони також впливають на суспільство, що, зокрема, показують останні дослідження маркетингових тенденцій та трендів, з яких станом на 2020 рік можна виділити наступні:

- Вимирання Facebook;
- Instagram для покоління Z;
- Можливість прямих продажів за рахунок впровадження чат-ботів;
- Використання відео-контенту;
- Зосередження на контент маркетингу;
- Персоналізація e-mail маркетингу;
- Інтерактивний контент;
- Впровадження можливості голосового пошуку;
- Просування в популярних месенджерах;
- Розподіл маркетингової діяльності на різних платформах [17].

За відсутності блоку в сприйнятті інформації люди та організації, які не дотичні до маркетингової діяльності, змогли швидко пристосуватися до новостворених тактик просування, які не вписуються у традиційні розділені категорії та процеси. Група австрійських ченців отримала контракт на запис з Universal Music, щоб співати григоріанські співи після перегляду кліпу на YouTube [18]. Незареєстровані групи – музиканти без контракту на запис та часто без агента – використовували веб-сайт MySpace у соціальних мережах, щоб поширювати інформацію про себе, що спонукало MySpace до створення нової послуги, яка обіцяла дозволяти цим виконавцям продавати свою музику, квитки на концерти та брендovanі товари через їхні профільні сторінки [19]. Студенти американських університетів, які були пов'язані з президентською кампанією Барака Обами, з допомогою співавтора Facebook Кріса Хьюза, навчилися використовувати раніше згадану соціальну мережу для роботи з громадськістю [20]. Інтернет-відеоролики та профілі у соціальних мережах та соціальних медіа відкрили можливості для форми маркетингу, яка не вписується в більш деталізовані методи просування за допомогою рекламних агентств або особистих зусиль агентів з продажів.

Прийняття нових методів комунікації – MySpace, Facebook, YouTube, Epinions, Twitter, Instagram, LinkedIn, Tik-Tok, особисті блоги та веб-сайти, онлайн-дошки оголошень, тощо – дозволили маркетологам вийти на нові ринки способами, що сильно відрізняються від традиційних каналів реклами. Ці різновиди каналів зв'язку також дають можливість конкурентам та зловмисникам розпочати атаки, які просто неможливі через традиційні маркетингові канали. Наприклад, компанії можуть заводити блоги чи веб-сайти, щоб висловити особисті позитивні думки про себе чи негативні думки про конкурентів, і ці позитивні та негативні твердження тепер стають частиною індексації в пошукових системах. Можливість швидко заглибитися в цільову аудито-

рію була неможливою до створення веб-додатків. У межах сучасного динамічного суспільства така можливість є доступною швидко та без значних витрат на рекламу. Коли раніше засоби масової інформації мали вибір пропустити чи заблокувати спроби рекламної діяльності, зараз ці інструменти стають доступнішими за рахунок наявності веб-ресурсів. Це спричинило кардинальні зміни як на закордонному ринку інформації, так і на вітчизняному, починаючи з законодавчого обґрунтування рекламних процесів в Україні.

Відповідно до статті сьомої, другого розділу проекту закону України про Інтернет рекламу від 08.09.2008 року, основними принципами Інтернет реклами в Україні є наступні:

1. Основними принципами інтернет реклами є: законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві реклами шкоди.

2. Інтернет реклама не повинна підривати довіру суспільства до реклами та повинна відповідати принципам добросовісної конкуренції.

3. Інтернет реклама не повинна містити інформації або зображень, які порушують етичні, гуманістичні, моральні норми, нехтують правилами пристойності.

4. Інтернет реклама повинна враховувати особливу чутливість дітей і не завдавати їм шкоди [21].

З точки зору маркетолога, Інтернет та всесвітня мережа не були особливо корисними, поки споживачі не почали використовувати їх як засіб комунікації. Початкова рекламна комунікація відбувалася шляхом розкриття за допомогою традиційної реклами – перегляду веб-сайту компанії, перегляду найменувань брендів та інформації про продукцію через банерну рекламу тощо.

В останні роки Інтернет-мережа дозволила опанувати багато нових форм спілкування через соціальні мережі. Це дало змогу маркетологам практично використовувати «вірусний маркетинг», «гучний маркетинг», «партизанський маркетинг» та інші форми маркетингу «з вуст в уста», які покладаються на соціальні мережі. Поняття вірусного маркетингу, очевидно, було додано як термін мистецтва до словника маркетологів колишнім професором Гарвардської бізнес-школи Джефрі Рейпорт у статті 1996 року. За даними Рейпорта, загальна ідея вірусного маркетингу полягає в тому, що «нехай поведінка цільової спільноти несе повідомлення» [22].

Маркетологи давно використовують рекламні кампанії принципу «сарафанного радіо». Ідея полягає в тому, щоб змусити людей передавати інформацію про товар іншим людям. Наприклад, українська компанія WOW-BODY, що займається наданням послуг зі спортивних тренувань вдома та в он-лайн режимі, дала своєму бренду людське обличчя (пряма асоціація компанії з Анітою Луценко) та постійно займається комунікаційними проявами задля нагадування про себе колишнім споживачам чи будь-кому зацікавленому в хоча б одній рекламній кампанії. Пряма дія ремаркетингу, яка можлива за рахунок здатності сучасних соціальних мереж та пошукових платформ відслідковувати та запам'ятовувати людські фактори, спрощує завдання поставлене перед компанією: не втрачати клієнтів, а набу-

Прояви маркетингових комунікацій компанії WOWBODY

Група маркетингових комунікацій	Вид комунікації	Прояв комунікації
ATL	Зв'язки з громадськістю	Публікації в інтернет виданнях
	Реклама	Реклама в метро
		Банерна реклама в пошукових системах
		Реклама в соціальних мережах
		E-mail реклама
BTL	Прямий маркетинг	SMM
	Персональний продаж	Повідомлення на Facebook
		Повідомлення на Instagram
		Генерація лідів (контактів) на Facebook
		Участь в масових заходах
	Стимулювання збуту	Зниження ціни з нагоди впливаючих зовнішніх факторів
	Інтернет	SEO-оптимізація
Контекстна реклама		

Джерело: власна розробка

вати, збільшуючи власні прибутки та показник рентабельності маркетингових інвестицій.

Оскільки компанія працює та збільшує свої прибутки в межах мережі Інтернет, то і вся комунікація переважно проводиться в межах мережі. Компанія співпрацює з маркетинговим діджитал агентством AKORF, яке надає послуги рекламного забезпечення задля збільшення кількості наявних клієнтів та утримання наявних. Діджитал агентством та пряму співпрацює з внутрішньою командою маркетологів, фахівців зі зв'язків з громадськістю, фахівців із ведення комунікаційної програми у соціальних медіа, графічними дизайнерами, фронт-енд та бек-енд програмістами для забезпечення ефективних результатів роботи, своєчасного внесення правок та оптимізації наявних процесів у відповідності до політик ведення рекламної діяльності в пошукових системах та соціальних мережах. У відповідності до поділу комплексу маркетингових комунікацій на ATL і BTL, беручи до уваги, що компанія користується міксом цих проявів (TTL), можна виділити наступні активності компанії (табл. 2).

Як бачимо, компанія не використовує пропаганду, проте максимально користується представленими вище інструментами маркетингових комунікацій, в результаті чого їхніми послугами користуються не тільки жителі України, а і сорока п'яти інших країн, щодня відбувається понад 11000 відвідувань сайту та щонайменше продажів на суму 6000 євро.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за рахунок переходу в просуванні з офлайн-режиму в онлайн, мережеві ресурси сприяють та стимулюють розповсюдження нових соціально-медійних чи маркетингових тактик і стратегій. Для того, щоб маркетолог зрозумів, як ці засоби чи тактики можуть змінюватися, розвиватися та ставати корисними, важливо відслідковувати зміни в цій категорії інструментів маркетингових комунікацій. Зважаючи на динамічність розвитку маркетингових інструментів в мережі Інтернет, ця тема не є абсолютно розкритою та потребує подальшого дослідження в питаннях прогнозування тенденцій та швидкості адаптацій до вимог ринку.

Література:

1. Tumulty K. Obama's viral marketing campaign. *Time*. 2007. URL: <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1640402,00.html>
2. Mikkelson D. Black Panthers. *Snopes*. 2005. URL: <http://www.snopes.com/politics/clintons/panthers.asp>
3. Євдокимов Ф. І., Гавва В. М. Азбука маркетингу : навч. посіб. Донецьк : Сталкер, 1998. 432 с.
4. Герасимчук С.С. Маркетинг : підручник. Київ : Лібра, 2004. 712 с.
5. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. Киев : Ваклер, 2001. 656 с.
6. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник. Київ : Знання-Прес. 2004. 645 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. СПб.: Питер, 2000. 752 с.
8. Clow K., Vaack D. Integrated Advertising, Promotion, and Marketing Communications. Pearson Prentice Hall. 2007. P. 515.
9. Крылов И.В. Маркетинг. Социология маркетинговых коммуникаций: учеб. пособ. Москва : Центр, 1998. 192 с.
10. Merriam-Webster Dictionary. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/communication>
11. Foret M. Marketing Communications. Brno : Computer Press, 2011. P. 371.
12. Beard F. Integrated marketing communications: New role expectations and performance issues in the client-ad agency relationship? *Journal of Business Research*. 1996. № 37. P. 207-215.
13. Schultz D., Kitchen P. Integrated marketing communications in U.S. advertising agencies: An exploratory study. *Journal of Advertising*. 1997. September-October. P. 7-18.
14. Kim I., Han D., Schultz D. Understanding the diffusion of integrated marketing communications. *Journal of Advertising Research*. 2004. № 44(1). P. 31-45.
15. Hartley B., Pickton D. Integrated marketing communications requires a new way of thinking. *Journal of Marketing Communications*. 1999. № 5. P. 97-106.
16. Kotler Ph., Keller K. Marketing management. Financial Times Prentice Hall. 2013. P. 816.

17. 10 Trends in Digital Marketing 2020. *Digital Marketing Institute*. 2020. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/10-trends-in-digital-marketing-in-2020>
18. Record label finds singing monks. *BBC News*. 2008. URL: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/entertainment/7307470.stm>
19. Viega A. MySpace, Record Cos. Launch New Service. *Fox News*. 2008. URL: <http://ap.google.com/article/ALeqM5jf-WFEbEbyxP1sRJ64ZflQtJVGcTQD8VQJVK81>
20. Hefling, K. Obama and Clinton press for youth vote in aging Pennsylvania. *Indiana Daily Student*. 2008. URL: <https://www.idsnews.com/article/2008/04/obama-and-clinton-press-for-the-youth-vote-in-aging-pennsylvania>
21. Проект закону України № 3126 от 08.09.2008 "Про Інтернет рекламу". URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF2EU00A.html
22. Rayport, J. The virus of marketing. *Fast Company*. 2007. URL: <http://www.fastcompany.com/magazine/06/virus.html>

Рябченко Елена Сергеевна

магистр кафедры маркетинга и управления бизнесом
Национального университета «Киево-Могилянская академия»

Сидоренко Оксана Васильевна

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры маркетинга и управления бизнесом
Национального университета «Киево-Могилянская академия»

УПРАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ WOWBODY

Аннотация

Предоставлено определение понятия коммуникации. Проанализированы понятия маркетинговых коммуникаций и комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций. Определено распределение комплекса маркетинговых коммуникаций. Осуществлен сравнительный анализ комплекса маркетинговых коммуникаций. Предоставлено пути применения инструментов маркетинговых коммуникаций в сети Интернет.

Ключевые слова: комплекс маркетинговых коммуникаций, интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК), социальные сети, Интернет.

Riabchenko Olena

Master Student Marketing and Business Administration Department
National University of Kyiv-Mohyla Academy

Sydorenko Oksana

PhD, Associate Professor,
Professor of Marketing and Business Administration Department
National University of Kyiv-Mohyla Academy

MANAGEMENT OF THE COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS ON THE INTERNET BASED ON THE EXAMPLE OF THE WOWBODY COMPANY

Summary

The definition of communication is given. The concept of marketing communications and a set of integrated marketing communications are analyzed. The distribution of the complex of marketing communications is determined. The comparative analysis of a complex of marketing communications is carried out. The ways of implementation of marketing communication tools on the Internet are given.

Key words: complex of marketing communications, integrated marketing communications (IMC), social networks, Internet.

Савіцька Світлана Миколаївна
студентка факультету фінансів та обліку
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан сфери житлово-комунального господарства, виділено основні проблеми галузі і запропоновано шляхи їх вирішення. Наведено статичні дані, які відображають категорії ціноутворення і якості забезпечення та надання житлово-комунальних послуг. Дано оцінку економічній обґрунтованості тарифної політики. Система фінансування підприємств комунальної сфери в сучасних умовах невизначеності економічного середовища повинна забезпечити поступовий перехід на бездотаційний, самоокупний принцип роботи. Доведено, що підвищення ефективності державного контролю, державного регулювання технічного стану об'єктів житлово-комунального господарства, покращення обліково-аналітичної системи є необхідними умовами для запровадження ринкових механізмів функціонування житлово-комунального господарства та проведення системних перетворень у цій галузі.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, житлово-комунальні послуги, тарифи на житлово-комунальні послуги, комунальна інфраструктура.

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство є складною сферою, до функцій якої належать модернізація та обслуговування житлового фонду, благоустрій території, організація тепло-, водопостачання, водовідведення, поводження з побутовими відходами тощо. Одним з найскладніших питань у сфері ЖКГ є тарифна політика, яка впливає не тільки на фінансово-економічний стан галузей, що належать до цієї сфери, але й на макроекономічну ситуацію в країні в цілому (неможливість залучити кошти міжнародних фінансових організацій для підтримання фінансової стабільності в державі, неефективне витрачання бюджетних ресурсів на оплату імпортованих енергоносіїв, насамперед – природного газу, посилення боргової залежності нашої країни до критичного рівня, відсутність коштів для соціальних програм тощо). В умовах сьогодення одним з найважливіших напрямків соціально-економічних перетворень є саме реформування житлово-комунального господарства. Саме ця галузь стає яскравим індикатором прояву накопичених невирішених соціальних, економічних та технологічних проблем, котрі акумулювались роками функціонування національного господарства в умовах адміністративно-командної економіки. Їх вирішення з метою подолання кризових явищ у сфері ЖКГ можливе на основі реалізації комплексу заходів щодо створення правових, економічних та організаційних передумов роботи підприємств галузі в нових економічних умовах з урахуванням аспекту децентралізації. Також все частіше висловлюються невдоволення щодо якості надання житлово-комунальних послуг. Негативні відгуки викликані перш за все тим, що вчасно не вирішуються питання поточного та капітального ремонту будинків, що призводить до передчасного руйнування житлового фонду, неякісне надання послуг, високий рівень тарифів та інше. Альтернативним варіантом експлуатації та утримання житла, а також реалізації права громадян щодо їх участі у місцевому самоврядуванні є формування ОСББ як найбільш прогресивної форми самоорганізації громадян. Встановлено, що такий тип управління та утримання житла так само має свій ряд особливостей та невирішених питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз опрацьованої літератури показав, що питання розвитку сфери ЖКГ, зокрема, проблеми формування, регулювання та зміни тарифів на житлово-комунальні послуги є предметом дослідження публікацій таких учених: О. Димченко, А. Домбровська, І. Килимник, Т. Лепейко, Т. Клебанова, М. Кизим, Т. Юр'єва, С. Юр'єва та ін. Питанням створення та дослідження перспектив діяльності ОСББ в Україні присвячені праці вчених-економістів, фахівців у галузі державного управління, а саме М.К. Сухоніс, Т.Г. Молодченко [1], Н.О. Гура, І.М. Кучеренко, Є.О. Суханов, П.В. Крашенінніков та ін. Дослідження діяльності ОСББ вченими-економістами та фахівцями в галузі управління носять прикладний характер. Однак в існуючих дослідженнях знайшли своє відображення не всі проблеми управління експлуатацією та утриманням житла, регулювання діяльності ОСББ.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу завдання дослідження полягає в проведеному аналізі поточного стану сфери житлово-комунального господарства, означенні перспектив та виділенні шляхів розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу. Міське господарство є складовою частиною національного господарства України і комплексом розташованих на території міста підприємств, установ, організацій, які обслуговують матеріально-побутові та культурні потреби населення. ЖКГ є найбільшою частиною міського господарства. Воно включає житловий фонд, комунальні підприємства та споруди зовнішнього міського благоустрою. На сьогоднішній день серед найважливіших напрямків різноманітного процесу соціально-економічних, господарсько-функціональних перетворень особливе місце займає реформування ЖКГ, оскільки саме тут тісно демонструються накопичені роками функціонування національного господарства в умовах адміністративно-командної економіки кількості економічних та соціальних проблем. Вирішення далі означених проблем можливе лише на основі реалізації цілого комплексу заходів щодо створення правових, економічних та організаційних передумов

роботи підприємств галузі в нових економічних умовах. Крім того, слід зазначити, що спад економіки України негативно позначився на утриманні й експлуатації комунальних підприємств, технічному стані значної частини основних фондів ЖКП, що характеризуються високим коефіцієнтом зносу.

Зокрема, дуже складна ситуація склалася на об'єктах теплопостачання. Основне устаткування більшості теплоелектроцентралей фізично та морально застаріло й потребує глибокої модернізації або повної заміни. Це ж стосується теплових електростанцій, які разом із електроенергією постачають частину теплової енергії. Згідно з даними Державної служби України з надзвичайних ситуацій майже понад 90% енергоблоків теплових електростанцій відпрацювали свій розрахунковий ресурс (100 тис. год.), а понад 60% енергоблоків перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу (170 тис. год.) [1]. Технологічний рівень та зношення обладнання електроенергетики дійшли до критичної межі, коли його подальша експлуатація несе значні ризики не тільки щодо забезпечення виконання головної функції – забезпечення підприємств і населення електроенергією, але й стосовно виникнення техногенних аварій, неконтрольованого зростання собівартості електроенергії, збільшення питомих витрат палива та загострення екологічних проблем. Технічний стан котельнь (21 267 од.), які забезпечують теплопостачанням багатоквартирний житловий фонд і заклади соціальної сфери, також викликає стурбованість. Із 50 611 котлів працюють: на природному газі – 37 334 од. (73,8%), на вугіллі – 7 056 од. (13,9%), на альтернативних видах палива – 6 221 од. (12,3%). Однак нормативні терміни експлуатації значної кількості працюючих на традиційних видах палива котлів закінчилися, вони малоефективні, фізично та морально зношені, мають малий коефіцієнт корисної дії. Значна кількість теплових мереж також має значний ступінь зношеності й перебуває у незадовільному стані, а 15,8% – в аварійному. Це зумовлює втрати тепла понад 14%, а в окремих випадках – до 25% [1]. Щодо централізованого питного водопостачання, то ним в Україні забезпечено 397 міст (або 89,8% загальної кількості), 570 селищ міського типу (або 68,8% загальної кількості) та 4 709 сільських населених пунктів (або 17,2% загальної кількості). Загальна протяжність водопровідних мереж складає 141 993,8 км, з яких в аварійному та незадовільному стані знаходяться 49 129,4 км (або 34,6%). Найбільша питома вага незадовільних та аварійних водопровідних мереж від загальної їх протяжності спостерігається у Львівській (45,3%) та Дніпропетровській (46,5%) областях. Витоки та невраховані витрати води в системах централізованого водопостачання склали 28,3% від поданої у мережу води. Найвищі їх значення спостерігаються у Львівській (46,7%), Житомирській (43,5%) та Чернівецькій (41,0%) областях [10]. У 261 населеному пункті населення отримує питну воду з місцевих джерел із відхиленням від нормативних вимог за фізико-хімічними показниками: загальною жорсткістю, хлоридами, сухим залишком, сульфатами, фтором,

загальним залізом, нітратами, аміаком, марганцем. Найбільшу кількість води з відхиленням від нормативних вимог на питну воду було подано у Дніпропетровській (8 077 тис. м³, або 1,6% від загального обсягу відпущеної води) та Херсонській (6 892 тис. м³, або 15,4% від загального обсягу відпущеної води) областях [1]. Централізованим водовідведенням забезпечено 385 міст (або 87,1% загальної кількості), 397 селищ міського типу (або 47,9% загальної кількості) та 530 сільських населених пунктів (або 1,9% загальної кількості). Загальна протяжність каналізаційних мереж становить 42 881,9 км, з них в аварійному та ветхому стані знаходяться 14 786,0 км (або 34,5%). Найбільша питома вага ветхих та аварійних каналізаційних мереж від загальної їх протяжності спостерігається у Харківській області (58,0%), а найменша – у Вінницькій області (17,6%) [1]. У населених пунктах, де відсутнє централізоване водовідведення, для скидання стічних вод населення користується септиками або вигрібними ямами, що спричиняє погіршення екологічного стану джерел водопостачання, призводячи до їх забруднення патогенними бактеріями та вірусами. Газотранспортна система України включає 39,8 тис. км газопроводів різного призначення, 74 компресорні станції, понад 1 600 газорозподільних станцій, 13 підземних сховищ газу, а також об'єкти інфраструктури, котрі забезпечують функціонування системи. При цьому близько 16 тис. км розподільчих газопроводів (або 7%) і 7,3 тис. газорегуляторних пунктів (або близько 11,5%) вже відпрацювали свій амортизаційний термін, морально та технічно застаріли. Один із найпоширеніших недоліків мереж – корозійні пошкодження, які у 47% стали причиною витоків газу на зовнішніх газопроводах та у 22% – на підземних. Зауважимо, що інформацію щодо стану інженерних мереж і комунікацій наведено без урахування даних по тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя і Донецької та Луганської областей. Значна зношеність комунальних мереж і споруд служить основною причиною виникнення надзвичайних ситуацій, загрожує нормальній життєдіяльності населення та функціонуванню економіки. Загострення політичної та погіршення економічної ситуації у світі (зокрема, в нашій державі) обумовлюють необхідність формування нових підходів до захисту об'єктів критичної інфраструктури, зокрема тієї, що знаходиться у комунальній власності. На рівні Європейського Союзу вони відображені у «Зеленій книзі щодо Європейської програми захисту критичної інфраструктури» [2], Європейській програмі захисту критичної інфраструктури [3] тощо, у нашій країні – у «Зеленій книзі з питань захисту критичної інфраструктури в Україні» [4], Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави» від 23 серпня 2016 р. № 563 [5], Стратегії національної безпеки України [6] тощо. В Україні захист потенційно небезпечних підприємств та підприємств підвищеної небезпеки (багато з яких належать до об'єктів критичної інфраструктури) у комунальному

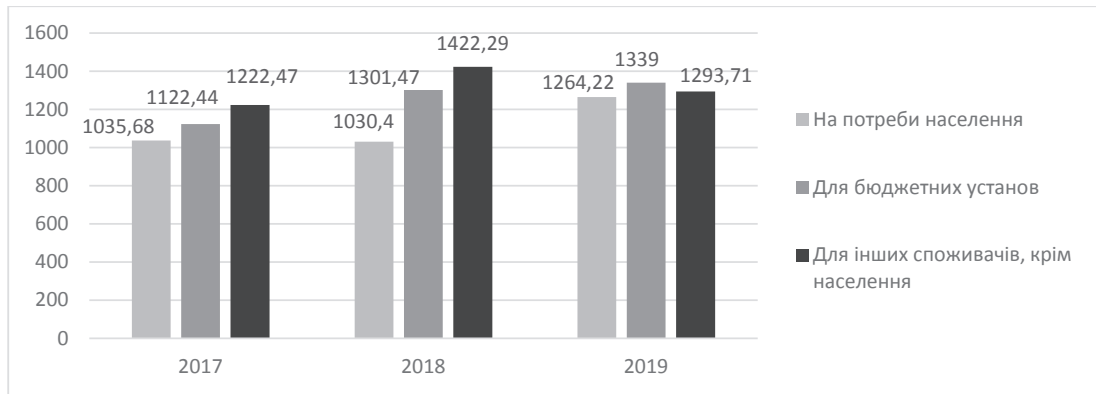


Рис. 1. Динаміка середньозваженого тарифу на постачання теплової енергії по Україні, грн./Гкал
Джерело: складено автором на основі статистичних даних НКРЕКП

господарстві та інших галузях регламентується чималою кількістю нормативно-правових актів (переважно внутрішньовідомчого характеру). Така ситуація склалася внаслідок того, що окремі відомства самостійно визначають загрози виникнення надзвичайних ситуацій на підпорядкованих їм підприємствах і розробляють, а також впроваджують посилені їм заходи безпеки [7].

Незважаючи на незадовільний стан житлово-комунальної інфраструктури та якості послуг, що надаються, тарифна політика продовжує тенденцію до підвищення тарифів та цін на послуги житлово-комунального змісту.

До прикладу, динаміка середньозважених тарифів на теплову енергію серед ліцензіатів НКРЕКП для потреб населення, бюджетних установ та інших споживачів в період з 2017 по 2019 роки, відображена на рис. 1.

Аналізуючи рисунок 1 ми бачимо, що в 2019 році тариф на теплову енергію для інших споживачів, окрім населення знизився, що пояснюється зміною цін на паливо. Однак, для населення та бюджетних установ ціна продовжила зростати.

Також розглянемо динаміку середньозваженого тарифу на центральне водопостачання холодної води та водовідведення у 2018 та 2019 роках на рис. 2.

Ми бачимо, що тарифи на послуги з водопостачання у 2019 році підвищились, проте, на водовідведення знизилась на 7%.

Продовження даної тенденції спостерігаємо у динаміці цін на послуги з постачання природного газу в період з 2017 по 2019 роки на рис. 3.

Роздрібна ціна на регульованому сегменті ринку природного газу зросла у першій половині 2019 року у зв'язку з дією Положення про ПСО 867, за винятком ціни на природний газ для виробників теплової енергії. Зниження ціни для побутових споживачів у 2019 році в порівнянні з 2018 роком спричинене переходом від дії Положення про ПСО 187 до Положення про ПСО 867.

З 1.01.2019 року в дію вступили зміни у механізми роботи щодо постачання електроенергії на роздрібному сегменті ринку, які полягають у здійсненні діяльності операторів систем розподілу електропостачальників за новими правилами згідно ЗУ «Про ринок електричної енергії»; наданні послуг комерційного обліку постачальниками даних послуг (ІПКО) 4; вільному виборі та заміні електропостачальників споживачами; рівноправному доступі електропостачальників до мереж операторів систем розподілу; забезпеченні прав споживачів на якісні послуги електропостачання як з боку операторів систем розподілу, так і

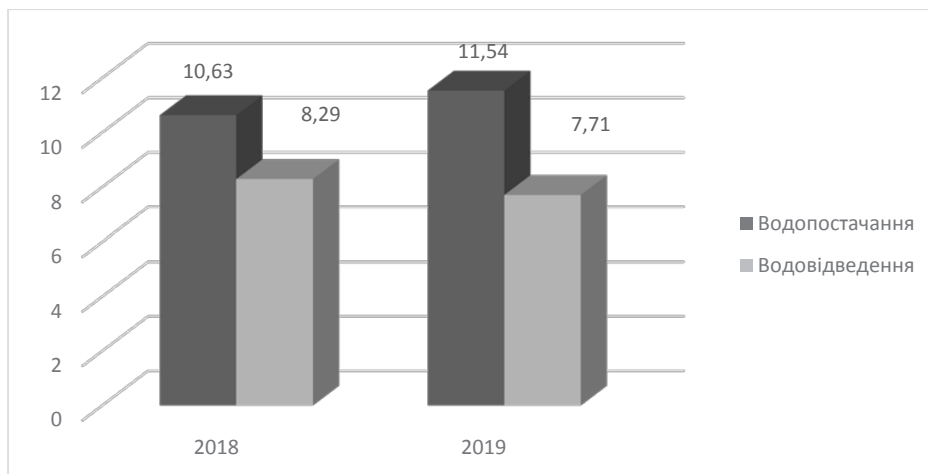


Рис. 2. Динаміка середньозважених тарифів на водопостачання та водовідведення по Україні, грн/ 1 куб.м
Джерело: складено автором на основі статистичних даних НКРЕКП

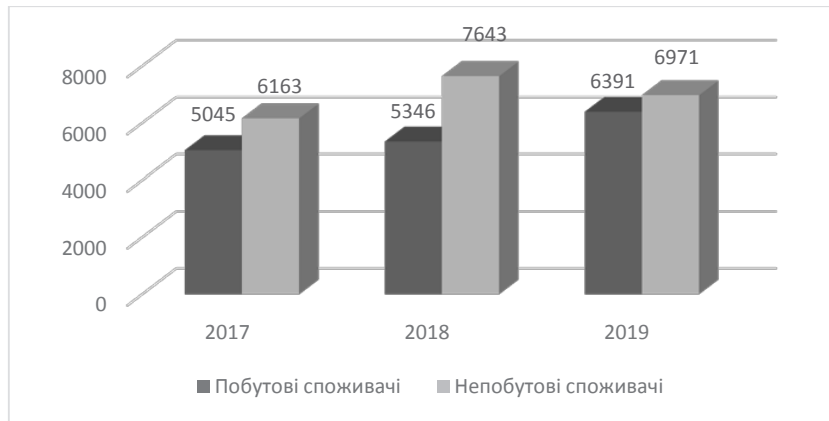


Рис. 3. Динаміка цін на роздрібному ринку природного газу, грн/ 1 куб. м.

Джерело: складено автором на основі статистичних даних НКРЕКП

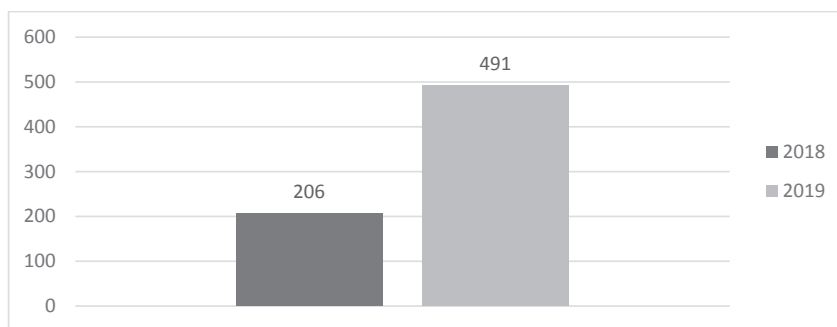


Рис. 4. Динаміка кількості електропостачальників у 2018 та 2019 роках

Джерело: складено автором на основі даних Звіту моніторингу функціонування роздрібною ринку електричної енергії за 2019 р.

з боку електропостачальників; закупівлі технологічних втрат операторами систем розподілу.

Як бачимо на рис. 4, згадані зміни позитивно вплинули на збільшення кількості електропостачальників у 2019 році, що безпосередньо мало б створити конкурентне середовище і сприяти збалансуванню тарифів на електропостачання та якості надання послуг.

Далі наведемо дані щодо зміни тарифів на послуги з електропостачання в період з 2017 по 2019 роки на рис. 5.

З рис. 5 ми бачимо, що у 2019 тарифна політика у сфері електропостачання, не зважаючи на реформування та зміни, продовжила тенденцію до підвищення цін.

Серед основних змін також зазначено, що зменшується кількість часу, яка потрібна представникам електропостачальника для усунення неполадок. Динаміку середньої тривалості перерви в електропостачанні в період з 2015 по 2019 роки наведено на рис. 6 [8].

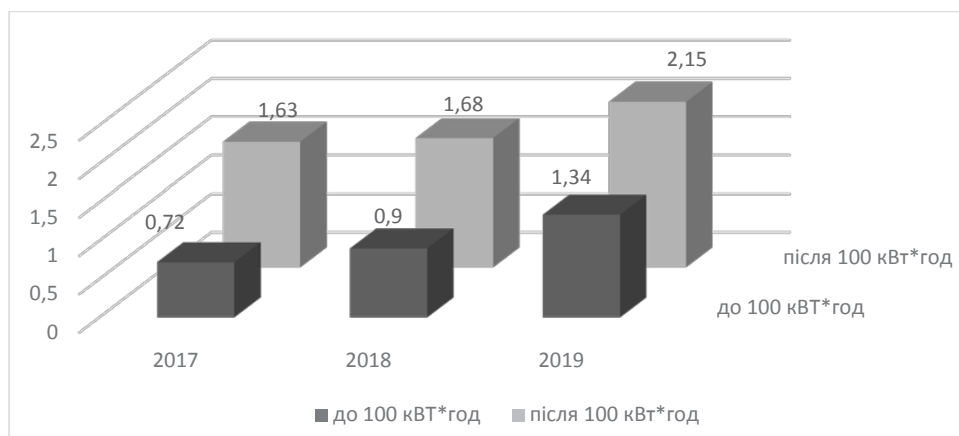


Рис. 5. Динаміка тарифів на послуги електропостачання в Україні в період з 2017 по 2019 роки, грн/кВт*год

Джерело: складено автором на основі даних Звіту моніторингу функціонування роздрібною ринку електричної енергії за 2019 р.

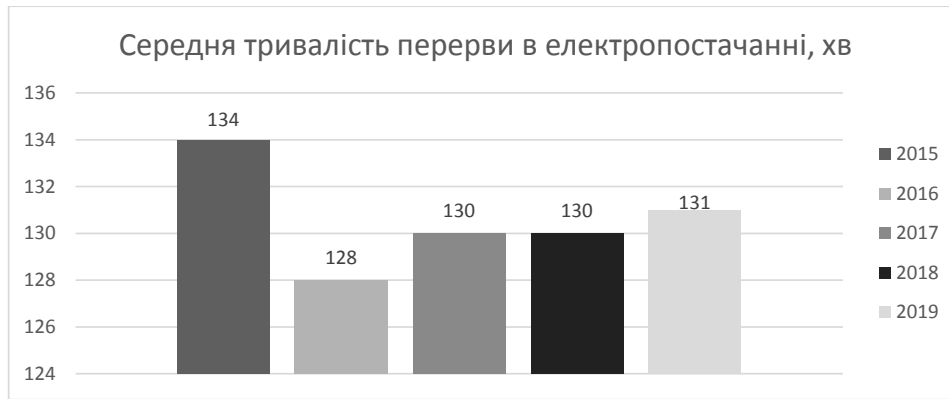


Рис. 6. Середня тривалість перерви в електропостачанні, хв

Джерело: складено автором на основі даних Звіту моніторингу функціонування роздрібного ринку електричної енергії за 2019 р.

Отож, тарифи на житлово-комунальні послуги зростають, проте інфраструктура галузі перебуває в незадовільному стані й потребує оновлення та ремонту. Проте, ще одним вразливим місцем даної сфери послуг є заборгованість населення та несвоєчасна оплата за надані послуги, що також є комплексним явищем, яке виникає як на основі фінансової неспроможності споживачів сплатити рахунки, так і їх незадоволеністю якістю надання послуг.

До прикладу, згідно даних Державної служби статистики України, заборгованість українців щодо сплати комунальних послуг зросла на 37,5% у 2019 році, порівняно з 2018 роком і становить 52,1 млрд. грн.

У галузевому розрізі це значення виглядає так: за постачання природного газу на 36,5 % (22,8 млрд. грн), за опалення та гарячу воду на 42,3% (14,8 млрд. грн), за утримання будинків на 22,5% (4,9 млрд. грн.), за електроенергію на 20,5% (4,7 млрд. грн), за постачання та водовідведення холодної води на 41,4% (4,1 млрд. грн), за вивезення побутових відходів на 60% (0,8 млрд. грн) [9].

Однак, сфера житлово-комунального господарства в Україні є перспективною галуззю, яка потребує вагомих змін та стимулів. Основні шляхи розвитку даної сфери полягають в створенні та поширенні альтернативи, конкурентного середовища (до прикладу, ОСББ), забезпеченні економічної обґрунтованості тарифів на ЖКП, залученні інвестицій, зміні системи управління та розподілу коштів, а також фінансування оновлення та ремонту інфраструктури.

Забезпечення ефективності тарифної політики передбачає реалізацію цілового комплексу організаційно-економічних заходів: диференціація тарифів з урахуванням якості, фактичних обсягів тепло споживання, енергоемності, регіону країни, часу доби, пори року; урахування інвестиційної складової при формуванні тарифів; перехід до стимульованого тарифоутворення; формування механізму мотивації до енергозбереження; встановлення часових меж щодо обов'язкового перегляду тарифів та мінімальні часові терміни їх дії.

Також важливим є удосконалення системи управління і обслуговування житлового фонду з метою зниження експлуатаційних витрат. Для цього необхідно:

- направити зусилля на вдосконалення тарифної політики, поліпшити її прозорість, доступність і зрозумілість;
- зменшити собівартість ЖКП;
- впровадити систему обчислення економічно обґрунтованих тарифів;
- ввести ресурсозберігаючі технології;
- зменшувати бюджетні дотації на утримання комунальної інфраструктури за рахунок зниження собівартості, а не за рахунок механічного підвищення тарифів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище, ми можемо зробити наступні висновки. Житлово-комунальне господарство – це важлива складова національної економіки, яка є інструментом забезпечення комфортного та якісного життя населення України. Ефективна діяльність житлово-комунального господарства потребує розроблення та виконання ефективних галузевих та місцевих програм модернізації та розвитку житлово-комунального господарства. Особливої уваги потребують інвестиційні програми та програми розвитку міжнародного співробітництва, в тому числі з міжнародними фінансовими інституціями, оскільки матеріально-технічна база підприємств галузі застаріла й не придатна для ефективного використання. Більше того, житлово-комунальні підприємства повинні виконати низку процедур з метою забезпечення ефективної організації системи обліку та аналізу. Підвищення ефективності державного контролю та контролю за економічною доцільністю процесу ціноутворення дозволять захистити споживачів від необґрунтованого завищення тарифів та забезпечити беззбитковість функціонування підприємств житлово-комунального господарства, створити цільові орієнтири щодо регулювання та контролю витрат і прибутку у сфері житлово-комунального господарства. Зазначені заходи щодо підвищення ефективності сфери ЖКП відкривають перспективи подальших досліджень у цій сфері фінансової науки.

Література:

1. Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2015 р., 2016. URL: <http://www.dsns.gov.ua/ua/Analitichniy-oglyad-stanu-tehnogennoyi-ta-prirodnoyibezpeki-v-Ukrayini-za-2015-rik.html>
2. Green Paper on a European Program for Critical Infrastructure Protection. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2015/com/2015_0576en01.pdf
3. Communication from the Commission of 12 December 2016 on a European Program for Critical Infrastructure Protection. 2016. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2016/com/2016_0786_en01.pdf
4. Бірюков Д.С., Кондратов С.І., Насвіт О.І., Суходоля О.М. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні. URL: www.niss.gov.ua
5. Про затвердження Порядку формування переліку інформаційно-телекомунікаційних систем об'єктів критичної інфраструктури держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 563. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/563-2016-%D0%BF>
6. Про Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 р. «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 26 травня 2015 р. № 287/2015. URL: <http://www.rnbo.gov.ua/documents/396.html>
7. Стасюк В. М. Комунальна інфраструктура: техногенна безпека в нових умовах господарювання. Економіка і суспільство № 8. 2017. С. 497–501.
8. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП). Статистика. URL: <http://www.nerc.gov.ua/>
9. Україна комунальна. Статистика. URL: <http://statistic.jkg-portal.com.ua/ua?page=1>

Савицкая Светлана Николаевна

студентка факультета финансов и учета
Тернопольского национального экономического университета

**АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ****Аннотация**

В статье рассмотрено современное состояние сферы жилищно-коммунального хозяйства, выделены основные проблемы отрасли и предложены пути их решения. Приведены статистические данные, отражающие категории ценообразования и качества обеспечения и предоставления жилищно-коммунальных услуг. Дана оценка экономической обоснованности тарифной политики. Система финансирования предприятий коммунальной сферы в современных условиях неопределенности экономической среды должна обеспечить постепенный переход на бездотационную, самоокупающийся принцип работы. Доказано, что повышение эффективности государственного контроля, государственного регулирования технического состояния объектов жилищно-коммунального хозяйства, улучшение учетно-аналитической системы являются необходимыми условиями для внедрения рыночных механизмов функционирования жилищно-коммунального хозяйства и проведения системных преобразований в этой области.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, объединения совладельцев многоквартирных домов, жилищно-коммунальные услуги, тарифы на жилищно-коммунальные услуги, коммунальная инфраструктура.

Savitska Svitlana

Student of Finance and Accounting Faculty
Ternopil National Economic University

**THE ANALYSIS OF THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT
OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN UKRAINE****Summary**

The article considers the current state of the housing and communal services sector, identifies the basis of the industry problem and suggests ways to solve them. Static data reflecting the pricing and quality categories of housing and utility services are provided. The economic feasibility of tariff policy is evaluated. The system of financing utilities in the current environment of uncertain economic environment should ensure a gradual transition to a non-subsidized, self-supporting working principle. It is proved that improving the efficiency of state control, state regulation of the technical condition of housing and communal services facilities, improvement of the accounting and analytical system are prerequisites for introducing market mechanisms for functioning of housing and communal services and for carrying out systemic transformations in this field.

Key words: housing and communal services, association of co-owners of apartment buildings, housing and communal services, tariffs for housing and communal services, communal infrastructure.

УДК 330.341.1

Сагун Леся Миколаївнакандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського**Веденіна Юлія Юрївна**кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського**Бражнікова Тетяна Миколаївна**

студентка

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається поняття «технологічний потенціал» з точки зору наукового підходу, виокремлено проблеми недостатньої державної підтримки машинобудівної галузі в Україні. Практична значущість роботи визначається конкретною спрямованістю на вдосконалення механізму підвищення ефективності технологічного потенціалу вітчизняних машинобудівних підприємств. Проводиться оцінка основних показників діяльності вітчизняної промисловості та машинобудування. Визначено, що технологічний розвиток української економіки потребує управління основними параметрами кругообігу промислового капіталу, забезпеченням необхідної величини технологічної структури капіталовкладень, підтримки належних рівнів оновлення основних виробничих фондів. Авторами сформовано концепцію основних етапів формування ефективного механізму збільшення технологічного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу.

Ключові слова: технологічний потенціал, машинобудування, технологічні інновації, технологічний розвиток, переробна промисловість.

Постановка проблеми. В умовах переходу до модернізації вітчизняної промисловості особливе місце відводиться прискоренню темпів технологічного потенціалу машинобудівного комплексу, у якому створюються передумови удосконалення елементів матеріально-технічної бази всієї економіки. Дослідження вказують на значне відставання вітчизняного машинобудування від машинобудування основних промислово розвинутих країн за якісними техніко-економічними характеристиками. Зміна ситуації можлива лише при підвищенні технологічного потенціалу на основі впровадження досягнень НТП та формування стратегії розвитку вітчизняного машинобудування як основи потенціалу модернізації всього промислового сектору економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підвищення ефективності технологічного потенціалу підприємств досліджували такі науковці, як: Л. Абалкіна, В. Александрова, Д. Бегга, О. Войцеховський, О. Власюк, Я. Жаліло, Д. Покришка, Л. Федулова та ін. Незважаючи на наявність публікацій, ряд завдань, спрямованих на підвищення ефективності технологічного потенціалу машинобудівних підприємств залишається недостатньо вивченим як у теоретичному, так і прикладному аспектах.

Постановка завдання. Оцінка основних показників діяльності вітчизняної промисловості й машинобудування та визначення концепції механізму підвищення ефективності технологічного потенціалу для підприємств даної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління формуванням та розвитком технологічного потенціалу машинобудівного підприємства напряму залежить від ефективності системи менеджменту. Такий процес обґрунтовується не лише наявністю ресурсів, але й їх розподілом, використанням та своєчасним поповненням.

Технологічний потенціал характеризує здатність оперативно перелаштуватись, переорієнтувати виробничі потужності та економічно налагодити ефективне виробництво нової продукції, яка б відповідала запитам споживача.

Сьогодні технологічна потужність окремого підприємства визначається насамперед через забезпеченість базовими технологічними можливостями: устаткуванням, навичками і кваліфікацією робітників; здатністю навчатися, відповідати технічним і якісним стандартам; а також пристосовуватися до змін у продуктивній і технологічній спеціалізації. Дослідження практики діяльності вітчизняних підприємств показують, що без мінімального внутрішнього технологічного потенціалу підприємства не беруть участі у формуванні економіки знань: у них бракує кадрів, напрацьованих зв'язків, культури і технічних можливостей як для самостійного розвитку по інноваційному шляху, так і для взаємодії з традиційними джерелами інновацій [1].

До числа найбільш важливих організаційно-економічних резервів підвищення ефективності використання технологічного потенціалу підприємства машинобудування можна віднести:

1. Упровадження інформаційних технологій управління.
2. Цільове навчання кадрів для високотехнологічного сектору економіки.
3. Створення науково-освітніх комплексів.
4. Інституціональні перетворення, у тому числі розвиток кластерів, особливих економічних зон в промисловості, технопарків.
5. Розробка та створення економічних основ технологічних нововведень у виробничій діяльності шляхом закріплення прав власності на результати фундаментальних та пошукових досліджень.
6. Формування економічних стимулів механізації та автоматизації технологічних процесів.

7. Розвиток систем управління технологічними процесами та виробництвом на основі автоматизації з урахуванням нової вітчизняної та зарубіжної програмної продукції та досягнень електронно-обчислюваної техніки.

8. Стимулювання комплексної переробки сировини та відходів [2].

Вітчизняне машинобудування та промисловість у цілому характеризується низькою ефективністю вибору резервів підвищення технічного потенціалу, а його якість не задовольняє потреби сучасних технологій, які головним чином визначаються удосконаленням виробничо-технологічного апарату, рівнем цілісності системи «людина-машина-середовище» усіх підприємств (заготовчих, обробних, складально-монтажних) та підрозділів [2].

Важливим етапом на шляху формування оптимальної структури технологічного потенціалу підприємства є оцінка ресурсних можливостей забезпечення його розвитку. Оскільки у сучасному світі технологічно розвинена промисловість є основним джерелом багатства країни та усіх верств суспільства, то розвиток переробної промисловості, де зосереджені знання і технології, стане безпрограшною стратегією для відродження економіки [3].

Дослідження тенденцій змін у структурі ВДВ на основі визначення змін абсолютних часток за видами економічної діяльності (рис.1) демонструє нестійкі тенденції розвитку переробної промисловості. На фоні позитивної динаміки у 2014-2017 роках (збільшення на 1,8%) частка переробної промисловості у загальному обсязі ВДВ значно зменшилась у 2018 році (на 1,1%). Таке різке зниження частки переробної промисловості у структурі ВДВ характеризує природу сучасної економічної деградації промисловості, при якій економіка України виступає сировинним джерелом для економік розвинутих країн. Зміна якості економічного розвитку можлива лише за рахунок високих технологій.

У сучасній структурі українського господарства єдиний сектор, який здатний генерувати технологічний розвиток, є переробна промисловість. Інших секторів і комплексів високих технологій, пов'язаних з ним, не існує [3]. За висновками 2018 року частка переробної промисловості складала 13,6% сукупної величини ВДВ. На перший погляд такий показник представляється досить вагомим, формально він знаходиться на рівні роз-

винутих країн світу (у Франції та Великій Британії, наприклад, такий показник менше 10% [3]).

У той же час структура господарства розвинутих країн, а також масштаби розробки, освоєння, виробництва та використання високих технологій значно відрізняються від України. Так, крім сектору переробної промисловості на виробництво високих технологій працюють також державний сектор, сектор промислового лізингу, сектор інжинірингу і наукових послуг, сектор інформаційної техніки. Їх загальна частка може досягати до 50% ВВП, тобто високо розвинуті країни технологічні більш ніж у половину. А якщо ще врахувати частку високотехнологічного устаткування, яким оснащені сектори інших послуг, то частку такого комплексу можна оцінити приблизно у 50% ВВП. В Україні індустріальний вклад переважно до електронних технологій (машинобудування у 2018 році становило лише 6,9 % у структурі промисловості, у тому числі реалізація електронної продукції – 0,6 % (рис. 2)), у країнах Заходу – неоіндустріальний вклад високих, наукомістких і цифрових технологій.

На рисунку 2 ми можемо спостерігати різке зниження частки реалізованої продукції машинобудування після 2012 року. Незначна позитивна тенденція з'являється у 2017 році (за 2016-2018 роки зростання на 0,8%). Дана динаміка свідчить про нестабільність виробництва та нерегулярність контрактів. Без відновлення потужностей машинобудівного комплексу технологічний (тобто, оснований на сучасних наукомістких технологіях) розвиток неможливий.

Україна має достатній інвестиційний потенціал для здійснення таких задач. Валове нагромадження у 2018 році оцінюється у 667953 млн грн або 18,8% ВВП (табл. 1). Реальний інвестиційний потенціал набагато вищий і зменшується, головним чином, через надвеликі обсяги експорту (1608890 млн. грн або 45,2%).

Проаналізовані дані вказують на неефективне регулювання виробництва в секторі переробної промисловості, зокрема машинобудуванні. Технологічний розвиток економіки потребує управління основними параметрами кругообігу промислового капіталу, забезпеченням необхідної величини технологічної структури капіталовкладень, підтримки належних рівнів оновлення основних виробничих фондів. Відсутність комплексних програм та перспективних планів розвитку технологічного потенціалу машинобудівних підприємств знижує

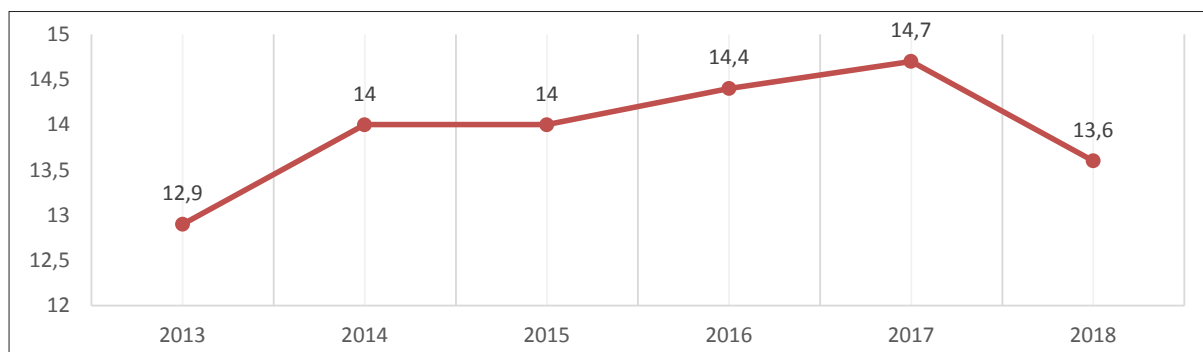


Рис. 1. Частка переробної промисловості у структурі валової доданої вартості за 2013-2018 рр., у %

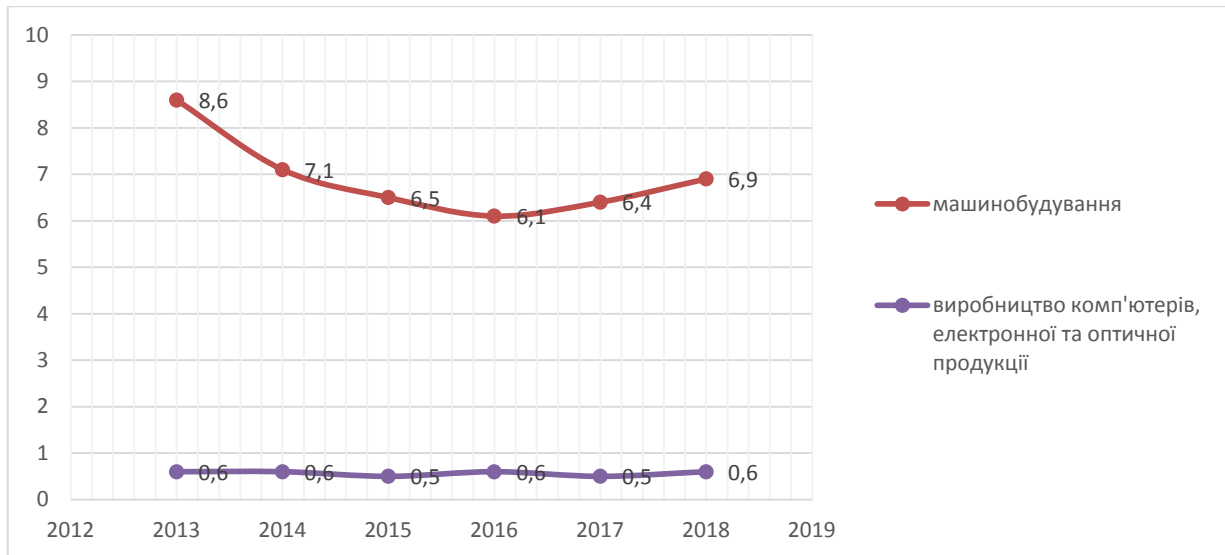


Рис. 2. Частка реалізованої продукції машинобудування у загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 2013-2018 роках, у %

Таблиця 1

Використання ВВП України у 2008 та 2018 роках

Показник	2008		2018	
	млн. грн	частка в ввп, %	млн. грн	частка в ввп, %
ВВП	948056	100	3558706	100
Споживчі витрати	758902	80,0	3196756	89,8
Валове нагромадження	264883	27,9	667963	18,8
Експорт товарів та послуг	444859	46,9	1608890	45,2
Імпорт товарів та послуг	-520588	-54,9	-1914893	-53,8

результативність реалізації окремих організаційно-економічних програм.

Машинобудівний комплекс потребує цільової програми інноваційної діяльності на базі наявного кадрового, технологічного та виробничого

потенціалів, примноження яких вимагає значних інвестиційних засобів. Без державної підтримки неможливо вирішити проблему технологічної модернізації машинобудування країни [5]. Від того, наскільки активну участь держава візьме у формуванні та реалізації стратегії розвитку вітчизняного машинобудування залежить майбутнє промислового виробництва країни у цілому.

Важливим є об'єднання добувної та переробної промисловості, що призведе до зростання економіки за рахунок вертикальної інтеграції добутку та технологічної переробки ресурсів у наукомістку продукцію кінцевого споживання, тобто створення технологічних ланцюгів з повним циклом виробництва високотехнологічної продукції кінцевого вжитку, у формі національних корпорацій, де інтегровані власність, праця, управління, промисловий капітал.

Механізм управління технологічним потенціалом машинобудування повинен забезпечувати адаптацію комплексу до складних умов трансформації економічних умов, що відбуваються у вітчизняній промисловості у цілому. Процес формування механізму підвищення ефективності технологічного потенціалу може виглядати так (рис. 3).



Рис. 3. Механізм підвищення ефективності технологічного потенціалу машинобудівного комплексу

1. Перш за все необхідно знайти основні проблеми розвитку комплексу і сформувані задачі, які б були спрямовані на їх вирішення. Від того, наскільки правильно та вірно були встановлені проблеми, залежить коректність вибору цілей.

2. На другому етапі слід проаналізувати вплив зовнішніх факторів, від яких залежить вибір варіантів розвитку комплексу у довгостроковий період. Аналіз впливу полягає у систематичній оцінці невідворотності подій, які складають основу кожної стратегічної невизначеності. Це одна з найважливіших функцій у процесі розробки і реалізації механізму, оскільки він призначений передбачати та швидко реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

3. У третьому блоці механізму підвищення ефективності технологічного потенціалу машинобудівного комплексу слід провести комплексне діагностичне дослідження машинобудування. Таке дослідження включає аналіз основних показників та індикаторів, які характеризують економічний стан комплексу, потенційні можливості їх покращення. Таким чином, цей етап стає вихідним положенням для подальшого формування стратегії.

4. Четвертий блок стратегії полягає в дослідженні альтернативних варіантів розвитку та стратегічних можливостей. Оскільки ресурси є основою розвитку будь-якого комплексу, необхідно знайти альтернативи їх використання. Сьогодні найбільш перспективним ресурсом є інновації, вони задають темпи розвитку машинобудування.

5. Наступний етап формування механізму пов'язаний з вибором та формуванням основних пріоритетів розвитку та методів досягнення цілей.

6. Шостий блок механізму – побудова перспективного сценарію реалізації запланованих задач.

7. Етап формування та реалізації механізму передбачає створення певної стратегії, яка складається на основі взаємодії всіх заінтересованих сторін і розподіленні ресурсів між ними. Створення стратегії має включати складання програм, правил виконання зобов'язань по реалізації механізму, інструкцій, бюджетів. Основним

критерієм вибору методів реалізації механізму є їх економічна ефективність.

8. Контроль є заключним етапом процесу формування механізму підвищення ефективності технологічного потенціалу. Головним критерієм оцінки є досягнення стратегічної цілі, виконання поставлених задач і вирішення проблем комплексу. Механізм оцінки повинен включати якісні та кількісні показники вихідних величин, проміжного процесу та кінцевого результату роботи підприємства та машинобудівного комплексу. Для машинобудування такими показниками є частка ринку вітчизняного машинобудування, об'єм продажів, рентабельність виробництва, величина експорту, матеріально-технічна і технологічна база машинобудування, розвиток потенціалу комплексу, товарна номенклатура машинобудівної продукції тощо.

Правильно організована система оцінки та контролю як механізм зворотного зв'язку повинна бути системною та неперервною, забезпечувати інформацією, як контролювати процес початкової розробки стратегічного плану, так і дозволяти на кожному етапі реалізації стратегії вносити необхідні корективи. Ефективність роботи механізму забезпечується моніторингом реалізації планових заходів. Важливу роль при цьому відіграють аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища комплексу та прогнозування його розвитку [6].

Висновки з проведеного дослідження. У результаті реалізації даного механізму, при умові правильного вибору стратегії та сценарію, стає можливим розвиток конкурентних переваг комплексу, які проявляються у покращенні якості машинобудівної продукції, підвищення частки ринку, підвищення інноваційної складової виробництва, зростання інвестиційної привабливості комплексу, що сприяє досягненню необхідного економічного ефекту. Послідовне проходження всіх етапів буде сприяти створенню грамотного механізму підвищення ефективності технологічного потенціалу машинобудівного комплексу і прийняттю необхідних управлінських рішень.

Література:

1. Федуллова Л.І. Стратегія технологічного розвитку: мікроекономічний підхід / Л.І. Федуллова // Видавництво Національного університету "Львівська політехніка". – Львів, 2008. – № 628. – с. 674–681.
2. Радченко А.П. Резерви підвищення ефективності використання технологічного потенціалу машинобудівного підприємства / А.П. Радченко // Вестник Самарского государственного университета. – Самара, 2012. – № 1. – с. 71–76.
3. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки : [науково-аналітична доповідь / за ред. Л.В. Дейнеко]. – К. : НАН України, 2018. – 158 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.02.2020).
5. Дубровина Н.А. Механизмы управления технологическим потенциалом предприятий машиностроения / Н.А. Дубровина // Регионология. – Саранск, 2011. – № 3. – с. 138–149.
6. Дубровина Н.А. Механизм формирования стратегии научно-технологического развития машиностроительного комплекса / Н.А. Дубровина // Вестник Самарского государственного университета. – Самара, 2014. – №6. – с. 209–215.

Сакун Леся Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугского национального университета имени Михаила Остроградского

Веденина Юлия Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

Бражникова Татьяна Николаевна

студентка
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается понятие «технологичный потенциал» с точки зрения научного подхода, выделены проблемы недостаточной государственной поддержки машиностроительной отрасли в Украине. Практичная значимость работы определяется конкретной направленностью на усовершенствование механизма повышения эффективности технологического потенциала отечественных машиностроительных предприятий. Проводится оценка основных показателей деятельности отечественной промышленности и машиностроения. Определено, что технологическое развитие украинской экономики требует управления основными параметрами круговорота промышленного капитала, обеспечением необходимой величины технологической структуры капиталовложений, поддержки надлежащих уровней обновления основных производственных фондов. Авторами сформирована концепция основных этапов формирования эффективного механизма увеличения технологического потенциала предприятий машиностроительного комплекса.

Ключевые слова: технологичный потенциал, машиностроение, технологичные инновации, технологическое развитие, перерабатывающая промышленность.

Sakun Lesia

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Management
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Viedienina Yuliia

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Management
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Brazhnikova Tetiana

Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

THE FORMATION OF MECHANISM FOR PERFORMANCE IMPROVEMENT OF TECHNOLOGICAL POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Summary

The article considers conception of «technological potential» in science terms, issues of insufficient government support for machine-building industry in Ukraine were identified. Practical significance of the study is determined by specific orientation to advancing of mechanism for performance improvement of technological potential of machine-building enterprises. The assessment of the main activity indicators of domestic industry and machinery manufacturing is carried out. According to research, domestic machine building lags starkly behind machine building in major industrially developed countries in qualitative technical and economic features. The conception of main phases of formation of effective mechanism for performance improvement of technological potential was determined for machine-building enterprises by the authors.

Key words: technological potential, machine-building industry, technological innovations, technological development, processing industry.

УДК 330.59:336.22

Свердан Михайло Михайлович
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету біоресурсів і природокористування України

СУСПІЛЬНИЙ ДОБРОБУТ: ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В статті розглядаються проблемні питання суспільного добробуту. Розкриваються соціальна структура та економічна нерівність в суспільстві. Відображаються категорії багатства та бідності, їх передумови. Визначається фінансова специфіка підтримки добробуту. Розкриваються особливості та стан розподілу економічних благ, доходів та багатства в суспільстві. Пропонуються шляхи досягнення суспільного добробуту з допомогою фіскальних механізмів.

Ключові слова: добробут, економічна нерівність, багатство, бідність, розподіл, оподаткування, ефективність, справедливість.

Постановка проблеми. Історія розвитку економічних вчень – це історія розвитку науки про добробут та багатство. Дослідження господарської сфери суспільної діяльності (виробництва, обміну, розподілу і споживання створеного продукту) ставить за мету визначення базисних засад виготовлення й розподілу економічних благ для досягнення добробуту (суспільного та особистого) [21]. Економіка добробуту (welfare economics) зосереджена на вивченні способів організації господарської діяльності та суспільної взаємодії, які спрямовані на забезпечення добробуту. Оптимальним вважається такий розподіл економічних ресурсів і благ, коли максимізується загальний добробут. Цільове призначення політики добробуту – досягнення належного рівня життя всього суспільства.

Отже, теорія добробуту пов'язана з дослідження таких форм та методів організації господарства, які забезпечують суспільству максимізацію багатства (як висловлювались класики) чи економічного добробуту (як визначає сучасна наука). Основною проблемою в цій сфері є визначення суспільного добробуту: індикатори оцінки та критерії розрахунку, умови і фактори впливу. Центральну позицію в теорії добробуту займає ідея забезпечення прийнятих для суспільства життєвих соціальних стандартів. При цьому, суспільний добробут не тотожний економічному добробуту, в тій же мірі як і особистий добробут не ідентичний індивідуальному економічному добробуту.

Достаток – в основі добробуту. Будь-який достаток є відповідним рівнем досягнутого багатства кожного індивіда. Достаток визначається економічними інтересами та потребами індивідів й обмежується співвідношенням доходів і витрат. Достаток – неоднозначний термін. І те, що індивід отримує більш-менш пристойні доходи, має не найгірше помешкання та умови для життя, ще зовсім не означає, що він – забезпечена або й багата особа. Можливо, такий індивід не належить навіть до середнього соціального класу. Будь-який рівень добробуту (багатство й заможність, бідність і злиденність) – достаток: у кожного він свій.

Досягнення добробуту виявляється через реалізацію економічних запитів індивідів. Одна з відомих моделей теорії суспільного добробуту – піраміда (ієрархія) потреб А. Маслоу: кожний

індивід прагне власного розвитку, діючи згідно своїх можливостей та потреб; найвищі потреби не можуть проявитися та реалізуватися, якщо примітивніші не були попередньо задоволені. Доповнення базової піраміди підтверджують, що в ході суспільного розвитку закономірно з'являється необхідність у задоволенні дедалі більших економічних потреб, які знаходять своє відображення в різних моделях ієрархій; добробут в їх контексті слід розглядати з позиції створення прийнятних умов для життєдіяльності, раціональної зайнятості, соціального захисту.

Питання добробуту – важлива й непроста категорія економічної науки; в її характеристиці містяться основні чинники розвитку суспільства та окремих індивідів, відображаються потреби матеріальних, духовних та культурних благ, та, у відповідній мірі, їх економічне задоволення [30].

Ринкові трансформації характеризуються змінами в сфері економічного відтворення, економічній свідомості суспільства, сприйнятті економічних явищ і відношення до економічних процесів, економічної самовизначеності індивідів, формування економічних запитів. Відбувається створення економіки нового типу та перегляд критеріїв оцінки розвитку економіки, що виражається в інших інституційно-суспільних формах економіки, супроводжується багатоманітністю інновацій і вимагає відповідних методів управління господарськими процесами. Соціально-економічні тенденції, що виникають внаслідок господарських змін, відображаються на рівні та якості життя людей. У зв'язку з цим підвищується інтерес забезпеченню суспільного добробуту – питанню та проблемі, які мають особливу актуальність та практичну значимість в сучасних ринкових умовах.

Постановка завдання. Структура сучасного суспільства відображається через підсистеми, в яких втілюються відповідні сфери його життєдіяльності. Економічна система – одна з них як сукупність інститутів та відносин, в які вступають індивіди в процесі відтворення при реалізації відносин власності стосовно суспільного продукту. Розвиток суспільства залежить від вирішення ряду питань: організації та удосконалення відносин держави та суспільства, формування ефективних соціальних відносин, які б забезпечували економічну свободу особистості та створення потужного середнього класу як його основи.

На цій підставі можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні потенційних можливостей демократизації економічних відносин в суспільстві, реалізації повноцінної економічної свободи індивідів, забезпеченні належного економічного порядку в сучасній ринковій господарській системі з метою досягнення суспільного добробуту.

Суспільство неоднаково забезпечене добробутом в розрізі його соціальної структури – стратифікації. Суспільство має класову ієрархію [9]. Суспільство та його соціальна стратифікація є об'єктивним та логічним результатом людської діяльності. Соціальна стратифікація – це поділ суспільства на верстви (страти); коли про неї йде мова, увага зосереджується на нерівнозначності позицій, які займають індивіди в соціальній ієрархії. У великих традиційних суспільствах і в сучасних індустріалізованих країнах стратифікація розглядається крізь призму економічного профілю – добробуту: багатства, власності, можливостей доступу до матеріальних благ та продукції культури.

Допустима гіпотеза, що класи вже не відіграють істотної ролі в новітніх суспільствах. Однак, класова організація буде існувати завжди, доки існує саме суспільство; це – принцип соціального устрою. Разом з розвитком суспільства відбувається соціальна мобільність, змінюється соціальна структура, а також з'являються нові соціальні прошарки, які починають грати значну роль або й взагалі стають престижними та домінуючими.

Належність індивідів до певних соціальних верств присутня й зараз, але вже залишається лише як одна з формальних ознак і характеристик суспільного устрою. Змінити таку форму соціальної організації людства неможливо, вона буде існувати й далі, засвідчуючи факт «номінального» відношення індивіда до певного суспільного прошарку та підтверджуючи його відповідний «престиж» – соціальний статус в суспільстві.

Класовий поділ утворює серцевину економічних нерівностей в сучасних суспільствах. Клас справляє вагомий вплив на життя та економічний добробут індивідів. Хоча, суспільна діяльність ніколи повністю не детермінується лише класовим поділом: багато осіб є соціально мобільними. В економічному плані одні індивіди досягають успіху та стають більш заможними, а інші ж, навпаки, опиняються в ситуації бідності, з якої дуже важко вибратися [36]. Тобто, хтось стає багатшим, а хтось ні, чи й навпаки – біднішим [26].

В макроекономічному відношенні, є багаті та бідні суспільства: бідність одних країн безпосередньо пов'язується з нагромадженням багатства в інших, економічно розвинутих країнах. Більша частина людей в сучасних економічних суспільствах живе краще, ніж раніше – отримує вищі доходи; проте, чи стали вони багатшими, з більшим добробутом? Розподіл доходів та багатства завжди залишається надто нерівним та постійно схиляється в бік заможних індивідів.

Бідні (незабезпечені) індивіди, які зазнають економічних утисків і нестач, в більшості випадків не люмпени (як результат соціальної ізоляції), а жертви суспільної стратифікації (як наслідок фінансово-економічної політики і ситуації в країні).

Збагачення в сучасних умовах перетворюється в економічну епідемію; натомість, численні верстви населення, які не мають можливостей для цього, так і не можуть підлаштуватися до заплутаної ринкової стихії [6].

Економічний факт – непропорційний розподіл багатства в суспільстві. Це – ринковий закон, об'єктивний та незмінний. Нерівність індивідів в добробуті внаслідок такого розподілу багатства – сутнісна властивість та характеристика соціально-економічної диференціації суспільства. В сучасних умовах все більш актуальним питанням стає розподіл економічних благ та особливе ставлення до збіднілих прошарків населення. В дійсності, очевидною є тенденція та триває збільшення кількості бідних (малозабезпечених, незабезпечених) верств; в той же час забезпечених і заможних прошарків також не зменшується в суспільстві. Перше є невтішним, що тягне за собою чимало соціально-економічних проблем для суспільства загалом. Щодо іншого, залишається лише сподіватись, що цей стан збережеться, а доповненням до нього стане стійка тенденція підвищення загального суспільного добробуту та збільшення кількості заможних індивідів.

Популярний лозунг – економіка повинна бути ефективна і справедлива (у виробництві та розподілі благ). Водночас, більша частина суспільства не так зацікавлена ефективністю економіки, а натомість, все більше вимагає від неї справедливості. Ще А. Сміт щодо цього висловився, що економіка не повинна бути справедливою, а ефективною, і з її допомогою здійснювати справедливість в суспільстві. І навряд чи з цим можна не погодитись.

Зважаючи на різноплановий характер добробуту, можна поставити цілком логічне обґрунтоване питання: чи є насправді нерівномірний розподіл багатства між індивідами економічною проблемою для суспільства?

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних мінливих умовах динамічного функціонування ринку та стрімкого економічного прогресу все більш важливого значення в адекватній мірі набуває забезпечення суспільного добробуту – задоволення потреб, які кількісно зростають та якісно змінюються. При цьому особливо важливу роль відіграє тісний взаємозв'язок між потребами окремого громадянина (індивідуума) та суспільства в цілому [4].

Добробут – це певний стан і результат забезпечення конкретних умов для комплексного та гармонійного соціально-економічного розвитку суспільства. Підтвердження цьому – основні історичні етапи розвитку теорії добробуту: від класичної політичної економії, ліберальних концепцій, німецької історичної школи, маржинальних теорій до сучасних новітніх теорій і моделей добробуту. Питання добробуту завжди пов'язувалось з проблемою справедливості, яка, у свою чергу – з розподілом та перерозподілом доходів і багатства [16].

Найбільш відомим є критерій І. Бентама, згідно з яким добробут – щастя найбільшої кількості людей. В цій концепції людина – споживач (орієнтований на негайне задоволення потреб). Формула проста: чим більше щасливих людей,

тим вищим є добробут [5]. «Арифметика щастя» заснована на положенні, що всі люди мають ідентичні функції корисності доходу. З використанням цього критерію з'являються проблеми суб'єктивного і об'єктивного характеру. Перша – те, що всі люди по-різному оцінюють одні й ті ж явища: що для одного добре, те для іншого погано. Друга – те, що існує відмінність у становищі всіх людей за однакових економічних умов; відповідно, будь-яка зміна по-різному впливає на кожного людину. Це перебуває в колі міжособистісного порівняння корисності й індивідуальних переваг. Корисність – це суб'єктивно пережите задоволення; тому, питання про міжособистісне порівняння корисності є нез'ясованим, а з цієї ж причини стає неможливим також й агрегування індивідуальних переваг.

В. Парето у власній моделі добробуту відхилив кількісну корисність та обмежував аналіз жорсткими умовами (єдині зміни, які можуть оцінюватися, ті, які роблять всім добре або погано, чи ті, які роблять краще хоч би одній людині і не роблять гірше будь-кому іншому; покращення одного добробуту за рахунок іншого не може оцінюватися в кількісних одиницях корисності) [24]. Принцип добробуту сформульований таким чином: максимум добробуту досягається при оптимальному розміщенні ресурсів, коли їх розподіл не збільшує корисності в суспільстві. Поліпшення за Парето – це розподіл ресурсів в такий спосіб, коли при підвищенні добробуту одних осіб добробут інших не погіршується. Тобто, оптимальним є стан економіки, при якому неможливе покращення одних осіб без погіршення інших; будь-яка зміна економічних умов, що створює вигоди для якої-небудь групи індивідів і не завдає нікому шкоди, збільшує суспільний добробут. Цей підхід не вимагає вимірювання або міжособистісного порівняння корисності, проте його слабкістю є обмежена сфера можливого застосування. В реальному житті майже будь-яка зміна умов створює вигоди для одних і збиток для інших. Пошук джерел добробуту здійснювався у сфері державних фінансів і фіскальній політиці: покращення можливе щодо забезпечених державою благ і послуг неринкового походження завдяки їх неподільності й неконкурентності споживання. Оптимальний розподіл – теоретичний варіант, оскільки реально суспільство через електоральні та парламентські процедури може віддавати перевагу менш економічно ефективному, але більш соціально справедливому чи політично прийнятному розподілу, що є підставою державного втручання в економічні та розподільні процеси. За цим критерієм виправдана та фінансово-економічна політика, яка нікому не причиняє шкоди. Однак, ця умова накладає істотні обмеження на практичне застосування розглянутого підходу.

Н. Калдор запропонував т.з. «принцип компенсації», згідно з яким зміна економічних умов збільшує суспільний добробут тоді, коли індивіди, які отримали в його результаті виграш, здатні компенсувати збитки особам, які їх зазнали, але все одно залишитися у виграші. Цей підхід можна застосувати до більш широкого класу економічних станів. Сам критерій не передбачає дійсної компенсації, однак, її ймовірність розглядається як достатня

передумова, щоби розглядати будь-яку економічну зміну як зростання добробуту в суспільстві. Сенс критерію в тому, що сумарна суспільна корисність підвищується, якщо збільшення корисності одних перевищує збитки інших [17].

А. Пігу вперше використав поняття та систему показників суспільного (економічного) добробуту. Значна увага приділялась перерозподілу доходів від багатих до бідних – трансферту доходів [27].

А. Маршалл, вивчаючи вплив оподаткування на економічний добробут, дійшов висновку, що введення податків означає збільшення ціни для покупців і зменшення ціни для виробників, що веде до скорочення випуску та споживання продуктів; в результаті, масштаб ринку є меншим за оптимальний. Податки не дозволяють покупцям та продавцям отримувати вигоду з торгівлі – це джерело безповоротних втрат суспільства. Тобто, вплив оподаткування на економічні стимули призводить до зниження ефективності розподілу ресурсів та благ [20].

Ф. Еджуорт, досліджуючи узагальнену функцію корисності, підійшов до аналізу споживчої поведінки з позиції ординалістської теорії та запропонував використання кривих байдужості, проаналізував за допомогою графічної побудови двосторонній конкурентний обмін та оптимальність розміщення двох обмежених за обсягом благ (ресурсів) між двома суб'єктами і дійшов висновку: розподіл ефективний, якщо продукція розподіляється між споживачами в такий спосіб, що неможливо поліпшити стан одного, не погіршивши стан іншого [11].

А. Бергсон і П. Самуельсон ініціювали функцію добробуту, де суспільний добробут визначається станом окремих індивідів. Для цієї моделі є дві вимоги: відповідність критерію Парето (якщо корисність одних осіб зростає, а інших не убавляє, функція повинна зростати); умова симетрії (рівна значимість всіх осіб). Призначення цієї функції зводиться до визначення того, чи є одна економічна ситуація краща за іншу. Проте, вона все одно не усуває головну економічну проблему добробуту: необхідним є визначення внеску кожної індивідуальної функції корисності в суспільну корисність, через що доводиться повертатися до міжособистісного порівняння корисності [7].

«Теорема неможливості» К. Ерроу, як неспроможність раціонального узгодження інтересів, показує, що агрегування індивідуальних переваг не може привести до позитивного розв'язку, бо суспільні переваги не мають властивості транзитивності, необхідної для визначення оптимуму. Будь-який колективний вибір, що відповідає вимогам впорядкування, транзитивності, універсальності, Парето-сумісності та незалежності від альтернатив, перетворює одного індивіда в диктатора. Тобто, суспільний вибір не може бути одночасно раціональним та демократичним; можна здійснити суспільний вибір згідно з перевагами будь-якого індивіда. Отже, раціональний компромісний вибір є неможливим [1].

Із соціологічної позиції, справедливим є суспільство, де численні середні верстви, соціальна дистанція між ними і верхніми прошарками невелика, рівень соціальної мобільності високий, а низькі верстви становлять меншість [34].

Однак, питання про соціально-економічну нерівність досить гостро стоїть зараз, зайнявши провідне місце в системі суспільних нерівностей, досягнувши неспівставно значних розмірів і продовжуючи зростати. Мова вже йде не лише про нерівність за доходами та багатством, розміри власності, але й про значні відмінності в якості життя індивідів, соціальних верств, суспільства в цілому.

Давно утверджена ідеологія – створення демократичних засад економіки. Проте, як свідчить реальність й підтверджує історія, демократія вигідна для еліт і правлячих класів. А економічна демократія краща для багатих, ніж для бідних. Водночас, явно відкритого антагонізму між забезпеченими та незабезпеченими індивідами, який би потенційно міг викликати соціальний вибух, в сучасному суспільстві не спостерігається, хоча й їх протистояння не є прихованим.

Нерівність виявляється не тільки в значній різниці способу та рівня життя найбагатших та найбідніших верств населення, але й у викривленій соціальній структурі суспільства. Середній клас, присутній в усіх країнах євроатлантичної цивілізації, виконує стабілізуючу соціально-економічну функцію в суспільстві. Якщо середній клас незначний, деформується соціальна ієрархія суспільства. Відсутність належної системи соціальних ліфтів не дає можливості перейти індивідам з однієї соціальної страти до іншої [29]. Це створює передумови для формування в суспільстві кастової структури.

Розвиток ринкового капіталізму, розповсюдження користолюбства та бажання розкоші призводять до ще більш нерівного розподілу економічних благ та майнового розшарування в суспільстві. Ця тенденція не має жодних протиріч, розрив за доходами найбагатших та найбідніших верств не лише не скорочується, але й навпаки – зростає. Реалізація особистих здібностей істотно гальмується зростанням споживацтва, ілюзіями легкого збагачення (на зразок фінансових пірамід), сумнівним підприємництвом, тощо.

Економічний статус здатний автоматично змінити соціальне становище індивіда в суспільстві та обумовлює його відповідний престиж. Економічна та соціальна престижність є взаємодоповнючими. Щоб відрізнятись престижем, потрібне своєрідне «відчуження» від соціально підпорядкованих груп. Набуття вищого статусу об'єктивно мотивує прагнення дистанціюватись від соціально чужого й непотрібного оточення. Формується соціальна група вищого статусу; доступ в цей простір для представників іншої соціальної групи закритий. По суті, соціальні низи просто витісняються за межі символічно цінного простору; ті, хто все ж таки знаходиться в цих межах, позбавлені доступу до всіх наявних тут благ, якими користуються привілейовані верстви. В сучасних умовах це все засвідчує прогресивний розвиток процесу соціально-економічної поляризації в суспільстві й започаткування стадії формування групової свідомості на підставі створення полярних груп. Соціальний поділ між різними за своїм суспільним становищем групами втілює в собі силу примусу, обумовлену співвідношенням нерівності. Наприклад, старовинні та багаті сім'ї (клани) цінують насамперед форми

привласнення, які дозволяють їм уникнути «натовпу» (це – сформовані протягом певного часу традиції, звичаї, а також їх спадковість, тощо).

Суспільство прогресує, а ієрархія його прошарків набуває дистанційного прояву за соціальними й економічними параметрами. Все більше проявляються категорії багатства та бідності, які не тільки поділяють суспільство на соціальні верстви, а й зумовлюють господарську інфраструктуру, специфіку економічних сил та особливості ринкового потенціалу в країні [38]. Багатство та бідність стають визначальними функціями економічної системи [8].

У відношенні багатства немає будь-якого точного визначення; це поняття стосується нагромадження економічних ресурсів загалом, у грошовій чи іншій формі. Водночас, виникає логічне питання – чи існує певний поріг багатства? Наприклад, у Великій Британії ще в середині 1980-х рр. прийнятим стандартом вважалось грошове вираження нагромаджених статків понад J 200 тис. (це – рівень багатства 1% населення країни). В період 1980-1990 рр. з'явилися ознаки зростаючої економічної нерівності: 20% підвищили свою частку в доході на 22% і в шість разів перевищили доходи бідних на 20% населення; ця тенденція тривала й далі та ще більше проявляється зараз. Аналогічно, у Великій Британії немає і встановленої «межі бідності» (можливе її визначення на рівні, що дає право на соціальне забезпечення). В економічно розвинутих країнах категорії бідних верств, як правило, включають: безробітних, осіб з низькооплачуваною роботою або частковою зайнятістю, також осіб похилого віку, осіб багатодітних сімей та сімей з одним з батьком, крім цього хворих та недієздатних осіб.

Економічна нерівність у Великій Британії очевидна та доволі значна: 1% найбагатших осіб володіє 17% багатства (саме того, яким володіють індивіди, а не організації); 10% найзаможнішого населення володіють майже половиною сукупного багатства. Фінансові активи (багатство), до того ж, ще більш нерівно розподілені, ніж загальне багатство: 1% найзаможніших індивідів Сполученого Королівства володіє майже 75% приватно розподілених корпоративних акцій; 5% володіють понад 90% загальної суми. І тут нічого дивного: для здійснення вагомих фінансових інвестицій потрібні значні грошові кошти – капітал.

Насправді, зростання економічної нерівності (з концентрацією багатства – доходів і власності – та економічної влади в рамках обмеженого кола осіб) не створює істотних перешкод сталому економічному зростанню, проте загрожує збалансованому економічному розвитку; а найбільш незадовільний результат проявляється саме в соціальній стабільності суспільства. Існують державний та підприємницький сектори економіки, і домогосподарств – приватний сектор; його фінанси виступають в ролі камертону фінансів держави та підприємств.

Якщо в країні досить низький рівень життя значної частини населення у поєднанні з надмірним майновим розшаруванням – така невинувато висока соціальна ціна суспільства за неефективну економічну політику держави та економічні дисбаланси в країні [19]. Особливо по-

силується бідність через її розповсюдженість серед економічно активного тимчасового непрацюючого населення (безробітних) та ще більше серед працюючого населення (особливо працездатне населення, яке працює в режимі повної зайнятості). Разом з тим, та країна, яка за обсягами статків, чисельністю олігархів та предметів розкоші на душу населення має доволі високі показники – це вже й не така відстала країна.

Багатство та бідність – два взаємопов'язаних поняття, діалектика зв'язку між якими знаходиться в суперечливих соціально-економічних відносинах, є їх невід'ємними атрибутами, системами самоусвідомлення, зовнішньої суспільної оцінки, та сприймаються абстрактно, розуміючи їх тимчасовість й відносність.

Можна навести деякі вирази щодо відмінності між багатством і бідністю:

- бідний відмовляє собі багато в чому, а багатий не знає в чому собі відмовити;
- бідність ставить перепони нашим бажанням, але вона ж і обмежує; багатство примножує наші потреби, але і дає можливості їх задовольняти;
- філософія багатого відрізняється від філософії бідного наступним: багатий інвестує свої гроші і витрачає те, що залишилося; бідний же витрачає свої гроші і інвестує те, що залишилося;
- бідність є випробування багатія, а багатство – випробування бідняка.

В народній економічній свідомості чомусь склався міф про добродесну бідність та порочне багатство. Такі життєві порівняння: «бідний – чесний», «багатий – підлий», які часто вводять в оману своєю звичністю та шаблонністю сприйняття. Так, існують «мерзенні багатії» і «благородні жебраки». Водночас, можна бути порядною та заможною людиною з крупним банківським рахунком та власним бізнесом, але можна й без гроша в кишені назавжди залишатися нікчемом та покидьком. Життєві аналоги й альтернативи є різноманітні. Багато відомих людей (винахідників, творців, мислителів) зробили значний внесок у розвиток культури людства, зовсім не подбавши про себе. Наприклад, Моцарт був похований за казенний рахунок у безвісній братській могилі, тому що після його смерті на більш гідне поховання не знайшлося грошей. Схожих історій є чимало з однієї причини: такі люди сенс життя знаходили в праці – творчій, професійній реалізації. З цієї причини вони не акцентували увагу на грошах та нагромадженні багатства, оскільки для них це не було «цікавим».

Вивчення багатства неможливе без одночасного звернення до бідності [28]. Економіка визначає бідність як характеристику добробуту індивіда чи соціальної групи, при якому стає неможливим самозабезпечення необхідними благами для життєдіяльності. Виділяються різні концепції визначення бідності. Абсолютна концепція ґрунтується на неможливості задовольнити мінімальний перелік основних потреб людини, коли соціальний суб'єкт знаходиться нижче межі прожиткового мінімуму. Відносна концепція базується на співвідношенні показників добробуту з рівнем матеріальної забезпеченості, що є домінуючою в конкретній країні. Масштаби абсолютної та відносної бідності не співпадають: абсолютна бідність може

бути ліквідована, але відносна присутня завжди, через те, що нерівність – невід'ємний атрибут стратифікованих суспільних утворень. Відносна бідність зберігається, і навіть збільшується, коли стандарти життя всіх соціальних прошарків підвищуються. Всі концепції, визначення, класифікації проявів бідності мають свої вади [2]. Їх недосконалість спричиняє дискусії в доцільності обрання тієї чи іншої моделі бідності для використання в доктрині соціальної політики [15]. Кожна країна, виходячи з власних міркувань, а також із врахуванням економічних можливостей, обирає певний варіант [3].

Бідність – відносне поняття, яке не слід сприймати буквально [13]. Це не обов'язково злидні, нестатки чи інші критичні аналоги, які відображають стан добробуту людини [25]. Вона пов'язана з недостатньою підтримкою життєвого рівня індивіда, задоволенням потреб та інтересів, які не виходять за прийнятні рамки суспільних запитів [18]. Бідність часто є супутником не просто досить освічених і кваліфікованих осіб, а людей працюючих, причому в режимі повної зайнятості. Така ситуація відображає типовий для бідного суспільства процес знецінення робочої сили; навіть зайнятість не гарантує цілковитої стабільності і не заперечує попадання індивідів в категорію бідних [39].

Відомі афоризми давньогрецьких мислителів інтерпретують наступне:

- Платон: «Бідність полягає не в зменшенні майна, а в збільшенні ненаситності»; «Багатство розбестило душу людей розкішшю, бідність вигодувала стражданням і довела до безсоромності»;
- Демокрит: «Бідність і багатство суть слова для позначення потреби і достатку. Отже, хто потребує, той не багатий, а хто не має потреби, той бідний»;
- Епікур: «Бідність, яка вимірюється метою природи, є велике багатство, а необмежене багатство є велика бідність».

Справедливого розподілу багатства зазвичай вимагають особи з нижчим рівнем добробуту. Примітивний масовий популізм висловлює гасла на зразок: «Всі мають бути рівними. Всі мають бути бідними» – натуральний нонсенс. Навіть, якщо поміняти на «всі мають бути багатими». Абсолютна економічна рівність все одно неможлива у всіх випадках: і повної бідності, й цілковитого багатства, оскільки це є недосяжним. Іноді відбуваються кардинальні заходи на зразок: «Час від часу бідні збираються разом, конфіскують майно багатих і починають битися за розділ видобутку, щоб розбагатіти самим». Але ненадовго – знову відновлюється економічна нерівність, з'являються багаті та бідні люди.

В основі стратегії подолання бідності має бути визнання того, що цієї мети не можна досягти виключно шляхом підтримки нездолених. Необхідний комплексний підхід, орієнтований як на бідні, так і на відносно забезпечені верстви суспільства. Зусилля держави з підвищення рівня життя всіх верств населення незалежно від їхнього матеріального становища повинні спиратися на забезпечення стійкого економічного зростання, оскільки реальне збільшення добробуту по іншому неможливе. Однак, саме по собі економічне зростання ще ніде й ніколи не вирішувало соціальних

завдань. Цілком можливою вбачається ситуація, коли його плодами скористається обмежене коло осіб; цей прошарок прискореними темпами буде нагромаджувати у своїх руках багатство, а бідні верстви так і залишаться бідними [32]. Особливо це є характерним для країн з нерозвинутою чи деформованою ринковою економікою, де (і в тіні, і наяву) процвітає «жиріюче багатство в період тотального зубожіння населення».

Для покращення суспільного добробуту, в контексті досягнення відносної економічної рівності й умовної соціальної справедливості, застосовуються вже неринкові важелі і механізми. Це фіскальні інструменти, які використовуються державою для перерозподілу суспільних доходів. З допомогою оподаткування держава втручається в економічні процеси, акумулює доходи та фінансує видатки, спрямовані на покращення добробуту окремих суспільних верств [35].

Однак, перерозподіл доходів – не економічна панацея, яка дозволить враз вирішити питання забезпечення суспільного добробуту. Заможні особи стають ще багатшими, примножують далі свої статки, а інші прошарки (які отримують матеріальну підтримку) – ні: достаток все одно залишається без істотних змін. Це залежить від того, в яких цілях витрачаються кошти особами, які отримують соціальну допомогу. Отримувати трохи більше доходів зовсім не означає стати багатшим; збільшуються, як правило, обсяги поточного споживання і, можливо, здійснюються незначні заощадження [14]. А добробут, насправді, зовсім не покращується; водночас, й далі збільшується економічна нерівність [23].

Межа бідності має бути встановлена на такому рівні, щоб унеможливити отримання допомоги працюючими особами; пенсіонерами, чії пенсії повинні бути не нижчі за межу бідності. Як претенденти на право одержання допомоги залишаються дійсно соціально вразливі та потребуючі піклування індивіди [37].

Очевидно, що подолання бідності виключно за рахунок перерозподілу коштів та надання соціальної допомоги (особливо великій частині населення) є неможливим. Головний спосіб боротьби з бідністю – підвищення рівня життя шляхом надання індивідам можливостей працювати і самостійно забезпечувати та підвищувати свій власний рівень добробуту [31].

В цьому контексті виникають завдання макроекономічного характеру:

- посилення використання потенціалу економічно активного населення, скорочення рівня безробіття;

- підвищення рівня зайнятості населення і розвиток ринку праці, створення нових додаткових робочих місць з належним рівнем оплати праці;

- збільшення доходів від основної трудової діяльності, підвищення рівня реальної заробітної плати та платоспроможності населення;

- стимулювання зростання легально сплачуваної заробітної плати;

- забезпечення випереджального зростання заробітної плати у порівнянні із зростанням споживчих цін, введення ефективних механізмів індексації заробітної плати, особливо у випадках затримки виплат і підвищення цін;

- «очищення» влади від бізнесу, економіки від корупції та бюрократизації, втілення законів ринкової соціально орієнтованої економіки, зниження тінювого сектора та ринкової монополізації економіки.

Отже, необхідне надання доходам належного економічного статусу й ролі функціонального чинника добробуту – як визначального фактора соціального оздоровлення суспільства. Обов'язково повинен бути безпосередній зв'язок між трудовою діяльністю й доходами, між кількістю та якістю праці і її належною оплатою. Лише на цій підставі мова може йти про реальний добробут індивідів.

Бідність як символічна конструкція формується з конкретних уявлень про роль держави та суспільства як гарантів підтримки допустимого рівня життя, а добробуту й багатству приписується індивідуальна детермінація (залежність від особистих намірів індивідів). Але, не можна покладатись лише на когось! [33].

Соціально орієнтована ринкова економіка – це не соціалізація економіки і господарських процесів в буквальному формулюванні, а наміри надати системі економічних відносин соціального характеру. Необхідно, щоб економіка почала ефективно функціонувати, стимулювати зростання національного продукту, а завдяки цьому й буде забезпечуватись реальний суспільний добробут. Тобто, основний інструмент боротьби з бідністю – політика, спрямована на реальне економічне зростання. Тільки після цього можна буде ґрунтовно вести мову про економічну ефективність та справедливість, нерівність та добробут.

Водночас, модель соціальної держави містить ряд суттєвих протиріч:

- нівелює протилежність економічних інтересів різних соціальних груп та ігнорує неминучі конфлікти між ними;

- виходить з припущення, що держава завжди виражає інтереси суспільства в цілому, тоді як реально вона завжди працює в інтересах окремих груп;

- передбачає перерозподіл доходів (благ) на користь бідних і незахищених груп, що збільшує соціальне утримання та провокує суспільні конфлікти, а також упереджує економічні інтереси багатих осіб (особливо – бізнесу), оскільки передбачає високий рівень податкового навантаження;

- припускає соціально орієнтовану структуру економіки, що зменшує її господарське призначення та знижує її ефективність.

На основі критики моделі соціальної держави деякі політики проводили курс на скорочення й обмеження соціальних видатків (М. Тетчер, Р. Рейган). Як альтернатива, пропонувалась модель «держави участі» і «держави підтримки».

Модель соціальної держави як проміжний варіант взаємодії з ринком (між крайніми формами повного невтручання та повного контролю) в дійсності стикається з певними протиріччями, що мотивують пошук нової парадигми.

Також, виявилась обставина, що на законмірність вирівнювання доходів між верхніми та нижчими верствами суспільства вже й не настільки впливає соціальна державна політика. Виважені перерозподільні дії прискорюють фазу

вирівнювання «кривої Кузнеця», що відбувається без таких заходів. Ліберальні економісти навіть вважають, що надмірний перерозподіл насправді може дати й протилежний ефект, оскільки деактивує особисту підприємливість. Можна тоді зробити припущення, що є вибір між рівністю та економічною ефективністю: надмірна рівність здатна призвести до зменшення середнього життєвого рівня добробуту в суспільстві. Ініціативні й талановиті індивіди опиняються в такому становищі, коли для них втрачається сенс для застосування власних здібностей.

Фіскальні важелі допустимі й необхідні, проте надмірний перерозподіл є насправді економічно неефективним і соціально недоцільним [10]. В результаті формується т.з. «псевдо-соціальний клас»: індивіди, які намагаються жити за суспільний рахунок. Прикрим є те, що потенційно, це – економічно активні, придатні для трудової продуктивної діяльності особи; а насправді – «фіктивні» утриманці, як примітивні споживачі чужих досягнень. Такі явища порушують і спотворюють соціально-економічну структуру суспільства [22].

Висновки з проведеного дослідження. Соціально-економічна структура суспільства, в силу її цивілізаційного прогресу, об'єктивно не може бути по іншому організована, як поділ на різні прошарки та належність індивідів до відповідних груп в їх ієрархії. Індивіди мають як певний соціальний статус, так і рівень матеріального добробуту. Умови вільного ринку й економічної свободи об'єктивно обумовлюють неоднаковий рівень достатку, розподілу, споживання і привласнення благ, концентрації й примноження багатства. Ринок, при цьому, самостійно виправити економічні дефекти неспроможний; ситуація виявляється не такою простою, як це виглядає на поверхні. Чим більші масштаби ринкової свободи, в тим більшій це вимагає відповідного коректування. Суть проблеми полягає в неоднаковому рівні добробуту індивідів, що є прямим наслідком т.з. «неефективного» та «несправедливого» розподілу економічних благ, доходів та багатства. Хоча, з ринкової позиції, цей розподіл є справедливим й ефективним. Однак, це все не влаштує суспільство: економічні дисбаланси дезорганізують суспільство та провокують соціальні протиріччя і конфлікти [12].

Інтенсивні процеси диференціації споживання обумовлюють потребу в запровадженні адекватної моделі та методології аналізу відмінностей в рівні добробуту різних соціальних прошарків. Необхідність у проведенні ефективної соціально-економічної політики потребує достовірної оцінки реальної ситуації добробуту населення, пошуку нових шляхів реалізації, які б відповідали цілям суспільного розвитку. Таким чином, вимагається раціональна модель розподілу економічних благ та забезпечен-

ня добробуту в суспільстві загалом, а не тільки деяких соціальних верств чи окремих індивідів.

Потрібна методологія розподілу доходів населення, зорієнтована як на зростання його добробуту, розширене відтворення стійкої економіки, так й на використання заощаджень в якості інвестицій, що передбачає:

– впровадження соціально мотивованого принципу розподілу доходів, який би обґрунтував індивідуальний розподіл за ефективною співрозмірністю праці з одночасним прогресивним оподаткуванням доходів, та соціально справедливий розподіл доходів від природних ресурсів як суспільних благ;

– запровадження економічно збалансованої структури доходів населення, яка б дозволила нівелювати прогресуюче наростання нерівності доходів і створити умови для формування середнього класу;

– забезпечення можливостей та умов для формування заощаджень населення як інвестиційного ресурсу в економіці шляхом введення випереджального збільшення оплати праці у порівнянні зі збільшенням цін, зміною частки оплати праці працівників у валовому внутрішньому продукті, тощо.

Проте, відсутність потенційних можливостей отримувати достатні доходи не тільки не сприяє забезпеченню мінімально необхідного добробуту, але й тим більше не дозволяє робити хоча б якісь заощадження. Дослідження добробуту дає змогу краще вивчити динаміку розвитку суспільства, результати діяльності держави і стати головною метою економічних реформ. Не потрібно зменшувати дохідну диференціацію населення, що має посприяти послабленню соціальної напруги та мотивації до скорочення «опортуністичної поведінки»; натомість, необхідно підвищити реальні доходи населення.

Як факт, ринок не забезпечує «справедливий» розподіл економічних благ, доходів і багатства. Для виправлення ситуації запроваджується оподаткування, яке повинно урівноважити цей розподіл, але насправді це відбувається умовно та специфічно. Водночас, також стверджується, що оподаткування викривлює результати функціонування ринку. Очевидно, що з різних точок зору завжди знайдуться певні недоліки. Ще складніше узгодити протилежні інтереси.

Оподаткування в сучасних умовах в кращому випадку в незначній мірі впливає на виробництво та споживання економічних благ. Завжди є індивіди, які отримують високі доходи та нагромаджують значний достаток. Доцільним є посилене оподаткування заможних осіб, що передбачає використання прогресії для високих доходів, запровадження податків на розкіш і податку на багатство.

Література:

1. Arrow K.J. Social choice and individual values / by Kenneth Joseph Arrow. – New York: Wiley; London: Chapman & Hall, 1951. – xi, 99 p.
2. Balogh T. The economics of poverty / by Thomas Balogh. – London: Weidenfeld and Nicolson, 1966. – xvii, 381 p.
3. Batchelder A.B. The economics of poverty / by Alan B. Batchelder. – New York: Wiley, 1966. – xvii, 214 p.
4. Bauman Z. The individualized society / by Zygmunt Bauman. – Cambridge: Polity Press, 2001. – vi, 259 p.
5. Bentham J. A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation / by Jeremy Bentham; edited with an introduction by Wilfrid Harrison. – Oxford: B. Blackwell, 1948. – lxvii, 435 p.
6. Brown P. Economic restructuring and social exclusion / edited by Phillip Brown & Rosemary Crompton. – London; Bristol: UCL Press, 1994. – viii, 248 p.

7. Burk A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics / Abram Burk // *Quarterly Journal of Economics*. – 1938. – Vol. 52. – № 2. – P. 310–334.
8. Clarnette W. *Wealth and poverty* / edited by Warren Clarnette and Des Moore. – Melbourne: Institute of Public Affairs, 1988. – 57 p.
9. Crompton R. *Renewing class analysis* / edited by Rosemary Crompton, Fiona Devine, Mike Savage and John Scott. – Oxford: Blackwell Publishers, 2000. – [vi], 207 p.
10. Debreu G. A Classical Tax-Subsidy Problem / Gerard Debreu // *Econometrica*. – 1954. – Vol. 22. – № 1. – P. 14–22.
11. Edgeworth F.Y. *Papers relating to political economy* / by F.Y. Edgeworth. – London: Published on behalf of the Royal Economic Society by Macmillan, 1925. – 3 vol.
12. Gini C. *Prime linee di patologia economica*; 4. ed., riveduta e accresciuta / di Corrado Gini. – Milano: A. Giuffrè, 1935. – xxv p., 1 l., 742 p.
13. Ginsburg H. *Poverty, economics, and society* / edited by Helen Ginsburg. – Washington, D.C.: University Press of America, 1981. – xx, 339 p.
14. Gunderson M. *Economics of poverty and income distribution* / by Morley Gunderson. – Toronto: Butterworths, 1983. – xv, 171 p.
15. Hamilton D. *A primer on the economics of poverty* / by David Hamilton. – New York: Random House, 1968. – xvi, 133 p.
16. Hiez D. *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire* / sous la direction de David Hiez et Eric Lavillunière. – Bruxelles: Larcier, 2013. – 475 p.
17. Kaldor N. *Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility* / Nicholas Kaldor // *Economic Journal*. – 1939. – Vol. 49. – № 195. – P. 549–552.
18. Kimenyi M.S. *Economics of poverty, discrimination, and public policy* / by Mwangi S. Kimenyi. – Cincinnati: South-Western College Publishing, 1995. – xviii, 444 p.
19. Lansley S. *The cost of inequality: why equality is essential for recovery* / by Stewart Lansley. – London: Gibson Square, 2012. – 288 p.
20. Marshall A. *Distribution and exchange* / Alfred Marshall // *Economic Journal*. – 1898. – Vol. 8. – № 29. – 37–59.
21. Mises L. *Liberalismus* / von L. Mises. – Jena: Verlag von Gustav Fischer, 1927. – iv, 175 s.
22. Osberg L. *Economic inequality and poverty: international perspectives* / editor, Lars Osberg. – Armonk: M.E. Sharpe, 1991. – xiv, 258 p.
23. Page B.I. *What government can do: dealing with poverty and inequality* / by Benjamin I. Page, James R. Simmons. – Chicago: University of Chicago Press, 2000. – xiii, 409 p.
24. Pareto V. *Manuale di economia politica. Con una introduzione alla scienza sociale* / di Vilfredo Pareto. – Milano: Società editrice libraria, 1906. – xii, 579 p.
25. Perlman R. *The economics of poverty* / by Richard Perlman. – New York: McGraw-Hill, 1976. – x, 240 p.
26. Petras J. *Imperialism and capitalism in the twenty-first century: a system in crisis* / by James Petras, Henry Veltmeyer, in collaboration with Raúl Delgado Wise and Humberto Márquez Covarrubias. – Farnham, Surrey: Ashgate Publishing, 2013. – vi, 247 p.
27. Pigou A.C. *The economics of welfare* / by A.C. Pigou. – London: Macmillan and Co., Ltd., 1920. – xxxvi, 976 p.
28. Ravallion M. *Poverty comparisons* / edited by Martin Ravallion. – London: Routledge, 1994. – x, 145 p.
29. Rycroft R.S. *The economics of inequality, discrimination, poverty, and mobility* / by Robert S. Rycroft. – Armonk: M.E. Sharpe, 2009. – xii, 379 p.
30. Schall J.V. *Religion, wealth, and poverty* / by James V. Schall. – Vancouver: Fraser Institute, 1990. – xx, 202 p.
31. Schiller B.R. *The economics of poverty and discrimination* / by Bradley R. Schiller. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1972. – vii, 199 p.
32. Stark T. *Economics, poverty and inequality* / by Thomas Stark. – London: Roehampton Institute, 1987. – 69 p.
33. Steidlmeier P. *The paradox of poverty: a reappraisal of economic development policy* / by Paul Steidlmeier. – Cambridge: Ballinger, 1987. – xx, 318 p.
34. Stein B. *On relief: the economics of poverty and public welfare* / by Bruno Stein. – New York: Basic Books, 1971. – xii, 211 p.
35. Streeck W. *Private interest government: beyond market and state* / edited by Wolfgang Streeck and Philippe C. Schmitter. – London; Beverly Hills: Sage Publications, 1985. – x, 278 p.
36. Tullock G. *The economics of wealth and poverty* / by Gordon Tullock. – Brighton: Wheatsheaf, 1986. – 210 p.
37. Tullock G. *Wealth, poverty, and politics* / by Gordon Tullock. – New York: B. Blackwell, 1988. – vii, 209 p.
38. Weisbrod B.A. *The economics of poverty; an American paradox* / edited by Burton A. Weisbrod. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1965. – x, 180 p.
39. Wolff E.N. *Economics of poverty, inequality and discrimination* / by Edward Nathan Wolff. – Cincinnati: South-Western College Publishing, 1997. – xiii, 696 p.

Свердан Михаил Михайлович

кандидат экономических наук, доцент

Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемные вопросы общественного благосостояния. Раскрываются социальная структура и экономическое неравенство в обществе. Отражаются категории богатства и бедности, их предпосылки. Определяется финансовая специфика поддержки благосостояния. Раскрываются особенности и состояние распределения экономических благ, доходов и богатства в обществе. Предлагаются пути достижения общественного благосостояния с помощью фискальных механизмов.

Ключевые слова: благосостояние, экономическое неравенство, богатство, бедность, распределение, налогообложение, эффективность, справедливость.

Sverdan Mykhailo

PhD in Economics, Associate Professor

National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine

PUBLIC WELFARE: ECONOMIC ESSENTIALS AND FINANCIAL PROVIDING

Summary

The article discusses the problematic issues of public welfare. The social structure and economic inequality in society are revealed. The categories of wealth and poverty, their premises are reflected. The financial specifics of maintaining welfare is determined. The features and state of distribution of economic goods, incomes and wealth in society are revealed. Ways to achieve social welfare through fiscal mechanisms are proposed.

Key words: welfare, economic inequality, wealth, poverty, distribution, taxation, efficiency, justice.

УДК 378.014.543

Скібіцький Олександр Миколайович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри методології науки та міжнародної освіти

Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Гордієнко Жанна Володимирівна

студентка магістратури Інституту неперервної освіти

Національного авіаційного університету

Мюнталь Ольга Миколаївна

студентка магістратури Інституту неперервної освіти

Національного авіаційного університету

ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ОСВІТНІХ УСТАНОВ

Головне завдання освіти у сучасному суспільстві – це інтеграція різних видів навчальної і виховної діяльності та їхнього змісту в єдину систему, орієнтація на соціальне замовлення, тобто на потреби суспільства, яка ставить за мету покращити стан духовності і культури народу і покликана підвищити темпи економічного зростання держави. З розвитком ринкових відносин посилюється роль фінансів у суспільному житті. Фінанси формують життєздатність суспільства, його потенціал, визначають рівень забезпеченості реалізації завдань держави та кожного суб'єкта підприємництва. Останні здійснюють операції з мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів, які становлять зміст фінансової діяльності. Фінансова діяльність за сучасних умов господарювання не обмежується рамками складового елементу господарської діяльності підприємства, її зв'язок з певними видами операційної та інвестиційної діяльності стає більш тісним, вплив на всі господарські операції поширюється. Таким чином, актуалізується значення фінансової діяльності в економічному функціонуванні підприємства, що потребує уточнення її змісту та напрямів здійснення.

Ключові слова: освіта, вища освіта, освітянська діяльність, ЗВО, державні вищі навчальні заклади, фінансування освіти, механізм фінансування, фінансово-економічне забезпечення, оплата праці, бізнес-планування.

Постановка проблеми. Освіта, як найдавніший соціальний інститут, виникла відповідно до потреби суспільства у відтворенні знань, умінь, навиків, потреба у підготовці нових поколінь, потреба у діяльності соціуму для розв'язання складних економічних, соціальних, культурних питань, що виникають перед суспільством. На даний момент освіта є складним і багатоманітним суспільним явищем, виступає сферою передачі, освоєння і переробки знань.

В ринкових умовах інвестування людського капіталу є необхідним для економічного процвітання України, проте стан фінансування освіти наразі є невтішним. Для досягнення світових стандартів в освітній галузі необхідна побудова економічних механізмів, які б забезпечили ефективну систему фінансування.

Треба переходити від переважно бюджетного фінансування освіти до залучення і додаткових джерел (комерційного бізнесу, в т.ч. банків): розширювати можливості ЗВО й інших навчальних закладів залучати кошти з некомерційних фон-

дів; використовувати грантову підтримку освітніх інновацій; розширювати перелік платних основних і додаткових освітніх послуг навчальних закладів.

Нерегулярне надходження бюджетних коштів, непрозорість їхнього розподілу, дефіцитні бюджети на освіту на обласному і місцевому рівнях сприяють зниженню якості й ефективності освітніх послуг. А перекладання витрат на батьків стає для них додатковим тягарем, оскільки вони платять податки. При цьому брак контролю за цільовим використанням освітніх бюджетів призводить до зниження довіри до державної освітньої системи.

Метою дослідження є проведення комплексного дослідження теоретичних і практичних аспектів фінансування бюджетних закладів освіти і підвищення якості і результативності бізнес-планування некомерційних установ і основним завданням – з'ясувати загальні аспекти механізму фінансування вищих навчальних закладів і галузі освіти в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найвагоміших праць науковців з проблематики фінансування бюджетної сфери і освіти, зокрема, доцільно відзначити як роботи зарубіжних дослідників, так і вітчизняних вчених, зокрема, таких, як: Атамас П.Й., Дяченко К.С., Канєва Т.В., Коломоєць В.Г., Чугунов І.Я., Курець В.С., Мамонова Г.В., Мартинова Т.О., Матросова В.О., Максимова В.Ф., Осмятченко В.О., Пігуль Н.Г., Савчук Н.В., Ткачук Н.М. тощо.

Деякі дослідники вбачали нерозривний зв'язок освіти з економічною ситуацією в Україні. Серед них можна виділити таких вчених, як: А. Кавалеров, І. Мисик, С. Ніколаєнко, А. Єрмола, Л. Москалець, О. Суджик. Ці вчені зверталися до певних проблем освітньої сфери та зробили вагомий внесок в розуміння взаємозв'язку освіти та економіки.

Проте, за наявності значної кількості ґрунтовних наукових праць, присвячених проблемам управління і фінансування освітньої галузі, невирішеними залишаються питання опрацювання бізнес-планів і зміцнення фінансового потенціалу учбових закладів. Таким чином, дослідження складних, багатопланових питань зміцнення фінансової стійкості освітніх установ, наразі залишаються актуальними. Недостатність опрацювання даного питання в роботах вітчизняних економістів як теоретиків, так і практиків, в умовах транзитивної економіки України визначають необхідність подальших розвідок.

Методи дослідження. Методологічною базою дослідження є теоретичні основи і положення проектного менеджменту, аналіз інформаційних джерел.

У дослідженні застосовано методи: аналізу і синтезу, статистичні і логічний, методи оцінки ефективності інвестицій; логіко-теоретичного узагальнення та порівняння, визначення тенденцій розвитку; системний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання освіти завжди викликало інтерес науковців і до нього звертались різні вчені, що керувалися різними системами поглядів та цінностей.

Формування вітчизняного ринку освітніх послуг здійснюється в контексті реформування економічної системи і є результатом розв'язання суперечностей, що склалися в освітній системі за період незалежності України.

Послуги освіти відносяться до соціально-значущих благ, що володіє особливими якостями, без яких важко подальший розвиток суспільства, освіту має практичну значимість для всіх сфер життєдіяльності.

Лауреати Нобелівської премії Шульц Т. [24] і Беккер Г. [2] – основоположники теорії людського капіталу вважають, що освіта – це інвестування в індивідів, яке забезпечує прибуток, як і будь-яке інше капіталовкладення. Найбільша віддача при цьому – від вкладення коштів на рівнях дошкільної, початкової та середньої освіти (до 30% ВВП країни), а вища освіта дає 8-15% приросту [22].

Соціально-економічна сутність освітньої діяльності полягає в наявності у неї властивостей громадського та приватного блага, що вимагає доповнення державного регулювання елемента-

ми ринкового механізму. Недержавні навчальні заклади виникли на початковому етапі ринкових реформ як альтернатива державним, доповнювали їх, і в певній мірі нівелювали недоліки на ринку, що формується освітніх послуг. Вони заповнювали вільні ринкові ніші, задовольняючи попит на спеціальності, які в Україні раніше не існували або були вкрай дефіцитними [1].

Інституційне середовище функціонування бюджетних установ є комплексною синергетичною єдністю компонентів, яка чинить інтегративний вплив на бюджетну систему. Його можна описати у вигляді системи специфічних процедур і правил поведінки, імперативних законодавчих норм, адміністративна (організаційна) структур та утворень всіх рівнів, а також інститутів, які поєднують ринкову і корпоративну культуру, національну свідомість і менталітет. Названі елементи можуть бути віднесені до одного з комплексних рівнів інституційного середовища: формальних або неформальних інститутів, культурних традицій і цінностей [3].

Економічний розвиток України діалектично пов'язаний зі ступенем комплементарності елементів інституційного середовища. Удосконалення інституційно-фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ доцільно здійснювати на засадах прозорості, публічності, раціональності, соціальної відповідальності та справедливості.

Наразі центральні органи управління разом із місцевим самоврядуванням та громадськістю міст і територій співпрацюють над розробкою проектів законів та розробкою документів, що забезпечать покращання фінансового стану установ середньої та вищої освіти. Проведення реформування освіти є наступним варіантом вирішення проблеми освітньої галузі міста.

Як свідчить практика, з місцевих бюджетів в кращому випадку фінансуються, так звані «захищені статті», в тому числі – оплата праці педагогів. А решта – розподіляється у ручному режимі [4].

Про те, як ефективно використовуються згадані кошти в інтересах розвитку освітньої сфери, каже сумний досвід припинення фінансування ПТУ з держбюджету з початку 2014 р. з ініціативи колишнього міністра освіти України Д. Табачника.

Специфічні особливості дії освітнього ринку пов'язані з тим, що освітні послуги, які є товаром, невіддільні від педагогічної діяльності. Якість же педагогічної діяльності багато в чому залежить від конкретної людини, його позицій, знань, професіоналізму, відношення до справи. Тому стимулювання праці педагога, стимулювання його професійного зростання є умова підвищення якості освітніх послуг. Це визначає завдання маркетингових служб у визначенні джерела додаткового фінансування педагогічної діяльності, а також пошук фінансових коштів для підвищення якості професійної перепідготовки педагогів.

Стихійно залучений в ринок освітній комплекс країни зробив чимало промахів і прорахунків. Законодавче регулювання ринкової діяльності в сфері освіти теж ще перебуває на стадії становлення.

Проблема цивілізованості ринкової діяльності стало актуальною проблемою кожного освітнього закладу. Її вирішення бачиться в аналізі та теоретичному узагальненні досвіду ринкової ді-

яльності різноманітних установ системи освіти, у формуванні особливості культури планування у керівників навчальних закладів та представників органів управління освітою.

Проблема фінансування навчальних закладів визначила їх залучення в інші області комерційної діяльності.

Втягування установ освіти в сферу ринкових відносин, безумовно, посилює перетворюючі процеси всередині них. Фактор конкурентної боротьби надає активізує вплив на всі напрямки інноваційного пошуку навчальних закладів. Однак цивілізованість ринкових відносин передбачає становлення маркетингу освітніх послуг. Метою маркетингу в освіті є оптимальне поєднання соціально-економічних інтересів споживача – покупця і виробника.

Складність характеру відносин на ринку освітніх послуг і товару визначається і особливою роллю держави, яке виступає як головний замовник, безпосередньо оплачує послуги освіти, який контролює його результати, і наявністю певних протиріч між державою як головним споживачем і приватним споживачем, окремо взятим громадянином [9].

Для досягнення успіху ринкової діяльності необхідна не тільки добре підготовлена команда педагогів, що дає конкурентоспроможний товар (знання, навички, вміння), але і точні дослідження ринку і споживача, здатність прогнозувати соціальне замовлення, який може стати першорядним в діяльності навчального закладу майбутнього. Можна розбити маркетингові дослідження за програмними цілями, які вони можуть вирішувати, на чотири легко ідентифікуються групи: пошукові, описові, експериментальні, виправдувальні.

Наприклад, пошукові цілі маркетингової служби в системі освітніх установ орієнтовані на збір інформації, що дозволяє вивчати демографічну середовище прилеглої до навчального закладу місцевості; соціально-екологічне середовище (інфраструктуру ринку, систему соціального сервісу, структуру доходів і витрат сім'ї, ринок трудових ресурсів, соціальну структуру суспільства).

У зв'язку з проникненням ринкових відносин у сферу освіти, актуальною проблемою постає проблема ціноутворення. Ціни на освітні послуги досить великі. Це відчувають більшою мірою ті, хто користується послугами недержавних навчальних закладів [6].

При збереженні безкоштовності освіти в державних і муніципальних установах споживачами їхніх послуг теж відчувається зростання особистих витрат на потреби навчання. Проте, незначна частина цих витрат йде в якості прибутку на розвиток навчального закладу. Проникнення ринкових відносин в освіту, дія таких інструментів ринку, як гроші, ціна, кредит, конкуренція, певною мірою збільшують можливий прибуток навчальних закладів, створюючи фонди розвитку матеріальної бази установи та матеріального заохочення співробітників [5].

Таким чином, розширення діяльності ринку виступає певною мірою важливим джерелом розвитку освітнього закладу. Тому бізнес-план, вносячи цивілізованість в систему ринкових відносин в освіті, сприяє створенню умов поліпшення

якості освітніх послуг. Становлення нового господарського механізму в освіті, де поряд з централізованими жорсткими приписами з'явилося місце для ринкової моделі, передбачає зміни в економічному плануванні.

У нових умовах господарювання навчальні заклади мають більшу самостійність в плануванні та прийнятті рішень соціально-економічного розвитку освітньої установи.

Маркетинг в освіті, маючи цілком певну сферу виробництва послуг, є нероздільною частиною діяльності всіх установ цієї сфери. Хоча характер, структура і зміст послуг всіх підрозділів, що входять в систему освіти, різні, всі вони, без сумніву, дуже скоро усвідомлюють складність і необхідність педагогічного маркетингу. Ринкова концепція управління виробництвом освітніх послуг спрямована на вивчення ринку і економічної кон'юнктури, конкретних запитів споживача (в тому числі і держави як споживача). Таким чином, цілеспрямована цінова політика дозволяє змінювати ціни в залежності від ситуації на ринку освітніх послуг [3].

Для успішного бізнес-планування в управлінні освітніми закладами необхідно розробляти довгострокові плани з різними варіантами розвитку відповідно до мінливості умов ринку та особливостей закладу. Варто зазначити, що перед складанням бізнес-плану необхідно провести аналіз конкурентів та аналіз всередині закладу.

Отже, для покращення бізнес-планування в освітній сфері необхідно пристосовуватися до потреб ринку, у відповідності з можливостями освітнього закладу. Важливо при створенні бізнес-плану, на основі західного досвіду, адаптувати його до національної специфіки та власних ресурсів. Для здійснення процесу планування необхідно в першу чергу зробити аналіз закладу і спираючись на сильні сторони обирати напрямки інноваційної діяльності.

Проведемо дослідження структури та компонентів системи управління фінансовим забезпеченням в освітній галузі.

У той же час грошовий потік з фінансування інвестицій (тобто негативний грошовий потік з обслуговування інвестиційних операцій) при виборі ефективних об'єктів та інструментів інвестування завжди перебивається за обсягом грошовим потоком з повернення інвестованих коштів у формі сукупного інвестиційного доходу (тобто позитивним грошовим потоком), проте останній формується з істотним «лагом запізнення». Природно йдеться про грошові потоки, приведених до теперішньої вартості, оскільки за кожної фінансової операції вони здійснюються з певним розривом у часі.

Серед основних проблем які є характерними для всіх бюджетних установ, в усі періоди економічного розвитку України, можна виокремити наступні:

1. жорстке кошторисне фінансування у відповідності до чітко визначених статей доходів та видатків, яке не тільки гальмує стимули для знаходження бюджетними установами нових напрямків фінансування власних витрат, але ще і не створює умови для оптимально та ефективного використання одержаних бюджетних коштів;

2. кошти надаються лише на забезпечення утримання бюджетних установ, своєю чергою покриття витрат, яке б враховувало рівень та якість виконаних робіт, не здійснюється;

3. кошти розподіляються у відповідно до застарілий методик та підходів;

4. наявність постійного дефіциту коштів бюджетів всіх рівнів призводить до неможливості вчасного оновлення основних засобів, що призводить до їх морального та фізичного старіння;

5. наявна система звітності та обліку не забезпечує одержання інформації в обсягах, достатніх для забезпечення більш оптимального планування та використання коштів [12].

Стихийно залучений в ринок освітній комплекс країни зробив чимало промахів і прорахунків щодо свого розвитку. Законодавче регулювання ринкової діяльності в сфері освіти теж ще перебуває на стадії становлення.

Проблема цивілізованості ринкової діяльності стало актуальною проблемою кожного освітнього закладу. Її рішення бачиться в аналізі та теоретичному узагальненні досвіду ринкової діяльності різноманітних установ системи освіти, у формуванні особливої культури планування у керівників навчальних закладів та представників органів управління освітою.

Проблема фінансування навчальних закладів визначила їх залучення в інші області комерційної діяльності.

Одним із варіантів виведення освіти зі становища, у якому перебувають навчальні заклади, є можливе за рахунок власних коштів батьків, підприємців, вчителів.

На сьогодні центральні органи управління разом із місцевим самоврядуванням та громадськістю міста співпрацюють над розробкою проєктів законів та розробкою документів, що забезпечать покращання фінансового стану установ середньої та вищої освіти. Проведення реформування освіти є наступним варіантом вирішення проблеми освітньої галузі міста. Насамперед, вона розглядається шляхом проведення рефінансування фінансового та матеріально-технічного забезпечення освіти.

Під час формування системи управління фінансами потрібно дотримуватися загальних принципів побудови управління організації, зокрема: відповідності стратегії організації організаційній структурі; відповідності зовнішньому середовищу суб'єкта; відсутності суперечностей між елементами організаційної структури [15].

Формування вітчизняного ринку освітніх послуг здійснюється в контексті реформування економічної системи і є результатом розв'язання суперечностей, що склалися в освітній системі за період незалежності України.

У перехідний період в Україні формуються і розвиваються два види освітніх послуг: державний і приватний.

Перший представлений державними навчальними закладами, що надають платні освітні послуги.

Другий – приватний ринок освітніх послуг недержавних, освітніми організаціями.

Послуги освіти відносяться до соціально-значущих благ, що володіє особливими якостями, без яких важко подальший розвиток суспільства,

освіту має практичну значимість для всіх сфер життєдіяльності. Соціально-економічна сутність освітньої діяльності полягає в наявності у неї властивостей громадського та приватного блага, що вимагає доповнення державного регулювання елементами ринкового механізму [13].

Недержавні навчальні заклади виникли на початковому етапі ринкових реформ як альтернатива державним, доповнювали їх, і в певній мірі нівелювали недоліки на ринку, що формується освітніх послуг. Вони заповнювали вільні ринкові ніші, задовольняючи попит на спеціальності, які в Україні раніше не існували або були вкрай дефіцитними. Специфічні особливості дії ринку в сфері освіти пов'язані з тим, що освітні послуги, які є товаром, невіддільні від педагогічної діяльності. Якість же педагогічної діяльності багато в чому залежить від конкретної людини, її позицій, знань, професіоналізму, відношення до справи, сумління і порядності. Тому стимулювання праці педагога, його професійного зростання є умовою підвищення якості надаваних освітніх послуг. Це визначає завдання маркетингових служб у визначенні джерела додаткового фінансування педагогічної діяльності, а також пошук фінансових коштів для підвищення якості професійної перепідготовки педагогів.

Розглянемо напрямки фінансового планування і проблеми використання бізнес-планування в управлінні освітніми організаціями.

Процес планування є одним з основних для створення ефективної діяльності установ, відповідно до їх ресурсів та можливостей. Однак, враховуючи такі фактори як інфляція, спад реалізації продуктів та послуг, податки, можна стверджувати, що вони створюють несприятливі умови для бізнес-планування. Наразі більшість некомерційних організацій та освітніх закладів не мають чіткого бізнес-плану або взагалі не використовують бізнес-планування як інструмент управління. Замість процесу планування приймаються певні управлінські рішення, що забезпечують діяльність організації на короткотривалій період часу. Такий метод управління пояснюється швидкими змінами ринкової ситуації в країні. У разі відсутності чіткого планування неможливо домогтися стабільного успіху [14].

Грунтовно сформований бізнес-план допоможе сформувати курс організації, врахувати можливості для максимальної ефективної діяльності. Інвестори постійно отримують запити на фінансування інноваційних проєктів, однак для того аби привабити їх необхідно надати їм детально інформацію не лише про місію та завдання, а і детальний опис проєкту, що покаже перспективи його розвитку.

Варто зауважити, що більшість керівників розглядають короткострокові перспективи, однак такий підхід обмежує перспективу бачення на прогнози довгострокового розвитку, навіть в умовах нестабільної економіки. Окрім того, саме нестабільність, як чинник, має спонукати до формування багатьох варіантів розвитку подій і оцінці можливостей та перспектив установи в певних ситуаціях.

Труднощі при імплементації повноцінного бізнес-планування в Україні створює і відсутність реальної інформації про конкурентоспромож-

ність продукції і всієї стратегії організації, конкурентному середовищі, конкурентних потенціалах, також часто ігноруються інтереси партнерів. У західній практиці бізнес-планування, якщо продукт чи послуга не конкурентоспроможний за якістю, питання про його виробництві відразу знімається. В Україні на даний момент не існує чіткої стандартизації процесу бізнес-планування, дотримання рекомендацій та звернення до консультантів в області бізнес-планування, які повинні допомогти грамотного та чітко скласти бізнес-план та допоможуть врахувати всю необхідну інформацію для складання документа [16].

Однією з найпоширеніших помилок в вітчизняній практиці розробки бізнес-планів – це спроба застосувати західну методологію розробки документів без адаптації до специфіки ділового середовища. Бізнес-планування в Україні засноване на зарубіжному досвіді, однак не можна повністю копіювати структуру, адже можна помилково не врахувати особливості ведення та обліку і процедури конкретної організації. Також вітчизняні науковці не сформували обґрунтованих методик для створення бізнес-планів відповідно до потреб нових ринкових відносин.

Механізм бізнес-планування в Україні має включати в себе теорію, методологію і практику реального бізнесу, що носить специфічні особливості економіки України. Цей механізм повинен забезпечувати ефективним інструментом реалізації цілей організації, від виникнення до втілення бізнес-ідеї [17].

Механізм бізнес-планування в Україні повинен включати:

- розробку детального бізнес-плану;
- забезпечення реалізації цього плану;
- оцінку ефективності впровадження;
- коригування плану.

Бізнес-план інвестиційного проекту викладає результати маркетингового дослідження, обґрунтовує стратегії освоєння ринку, пропонує кінцеві економічні та фінансові результати. Інвестиційні проекти можуть відрізнятися по виду, наприклад, вони можуть бути віднесені до соціальних, економічних, технічних і змішаних типів. Але найважливіше в них – ідея. Наявність реальної інноваційної ідеї фахівці вважають основним чинником ефективності бізнесу і виправданості інвестицій. Переважна більшість бізнес-проектів носить інвестиційний характер. Тому багато керівників освітніх закладів уникають розробляти бізнес-плани, вважаючи за краще вести управління за допомогою інтуїтивного реагування на складні ситуації. Вважають, що підготовка бізнес-плану не має особливого сенсу в швидкоплинній обстановці, оскільки закладені в ньому положення застарівають раніше початку свого втілення.

Для усунення такої ситуації необхідно вдаватися до консультування з планування. Однак послуги консультантів у сфері планування, особливо довгострокового, затребувані, в основному, великими компаніями або фірми, які схильні вдаватися до послуг консультантів лише тоді, коли організація вже виявилася в досить складній ситуації. Освітні організації повинні самі підвищувати свій рівень знань про бізнес-планування, навчати персонал, залучати спеціалізованих інвестиційних аналітиків [18].

Для результативного аналізу необхідно ввести систему моніторингу зовнішнього середовища, яка буде вести регулярні спостереження за станом ключових факторів для підприємства. Воно може здійснюватися різними способами, такими як:

- огляд матеріалів, опублікованих в вільній пресі;
- вивчення думки експертів
- участь в семінарах та конференціях
- вивчення досвіду діяльності інших організацій.

Спостереження дасть можливість виявити важливі тенденції для складання прогнозів і визначення можливих загроз фінансовому стану.

Щоб забезпечувати виживання організації в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно, перш за все, вміти реально оцінювати економічний стан, як своєї організації і існуючих і потенційних конкурентів, так і отримувати вигоди з такого аналізу, тобто планувати подальшу фінансову діяльність з урахуванням виявлених слабких місць.

Для більш детального уявлення ситуації в закладах освіти було проведено глибоке інтерв'ю з керівниками та управлінським персоналом. На основі отриманих даних можна сформулювати висновки, щодо проблем бізнес-планування на практичному рівні в освітніх закладах України.

В першу чергу варто звернути увагу на компетентність персоналу та керівників, що мають займатися процесом бізнес-планування. Оскільки більшість керується застарілим форматом розуміння системи освіти, що заважає бачити перспективи розвитку. На сучасному етапі розвитку економіки необхідно пристосовуватися до змін та формувати навчальні плани відповідно до тенденцій науково-технічного прогресу та нових ринкових відносин. Керівники бажають забезпечити стабільність та не ініціюють розвиток, що негативно впливає на якість освітніх послуг, що надаються [19].

Також актуальною проблемою державних освітніх закладів залишається фінансування. Дана проблема формує проблеми двох напрямків: застарілість матеріально-технічної бази та кадрову кризу. Недоліки матеріально-технічної бази негативно впливають на якість освітніх послуг, через неможливість отримати та засвоїти знання на практиці. Дана проблема залишається актуальною вже десятиріччя, що спотворює імідж освітньої системи України в цілому. Ще одна проблема, що безпосередньо пов'язана з фінансуванням – кадрове забезпечення. Високкваліфіковані працівники бажають отримувати високу заробітну платню, а в умовах обмеженості бюджету організації, доводиться набирати персонал, що погоджується працювати за менші кошти. Отже, і кваліфікація працівників може бути не достатньою для надання якісних освітніх послуг або прийняття управлінських рішень [20].

Окрім таких очевидних проблем постає питання в виборі напрямку інноваційної діяльності. Освітні заклади, що роками навчали школярів та студентів часто не бачать перспектив для впровадження інноваційних проектів.

Отже, бізнес-планування в освітніх закладах має низку проблем. Більшість керівників вбачають короткострокові перспективи та не форму-

ють перспектив та напрямків для довгострокового розвитку. В нестабільних умовах ринкового середовища необхідно враховувати нестабільність, як чинник, має спонукати до формування багатьох варіантів розвитку подій.

Важливо зауважити, що зарубіжний досвід відіграє важливу роль у бізнес-плануванні, однак необхідно враховувати специфіку ринкової економіки України та особливості установи для якої складається бізнес план. Саме знання особливостей освітнього закладу та формування бізнес-плану відповідно до наявних ресурсів в майбутньому допоможе максимально ефективно реалізувати сплановані заходи та проекти. Актуальною проблемою залишається фінансування освітніх закладів – застарілість матеріально-технічної бази та проблеми з забезпеченням висококваліфікованими кадрами [21].

Одним із варіантів виведення освітньої галузі зі становища, у якому перебувають навчальні заклади України, є використання власних коштів батьків, підприємців, вчителів.

Наразі центральні органи управління разом із місцевим самоврядуванням та громадськістю міста співпрацюють над розробкою проектів законів та розробкою документів, що забезпечать покращання фінансового стану установ середньої та вищої освіти. Проведення реформування освіти є наступним варіантом вирішення проблеми освітньої галузі країни, регіону, міста. Насамперед, вона розглядається шляхом проведення рефінансування фінансового та матеріально-технічного забезпечення освіти. Отже, розглянемо напрямки використання плану бюджетного фінансування в управлінні освітніми організаціями та їх фінансовому забезпеченні (бізнес-плану).

Втягування установ освіти в сферу ринкових відносин, безумовно, посилює перетворюючі процеси всередині них. Фактор конкурентної боротьби надав активізує вплив на всі напрямки інноваційного пошуку навчальних закладів. Однак цивілізованість ринкових відносин передбачає становлення маркетингу освітніх послуг. Метою маркетингу в освіті є оптимальне поєднання соціально-економічних інтересів споживача (покупця) і виробника. Складність характеру відносин на ринку освітніх послуг і товару визначається і особливою роллю держави, яке виступає як головний замовник, безпосередньо оплачує послуги освіти, який контролює його результати, і наявністю певних протиріч між державою як головним споживачем і приватним споживачем, окремо взятим громадянином.

Бізнес-план освітнього закладу повинен бути націлений як на задоволення запитів населення, так і на формування і регулювання попиту на послуги; на думку дослідників економіки освіти, для більшості навчально-виховних установ характерний лише нижчий рівень планування, коли застосовуються лише окремі елементи: реклама, вивчення попиту на додаткові послуги. Проте, для досягнення успіху у ринковій діяльності необхідна не тільки добре підготовлена команда педагогів, що дає конкурентоспроможний продукт (знання, навички, вміння), але і ретельні дослідження ринку і споживача, здатність прогнозувати соціальне замовлення, який може

стати першорядним в діяльності навчального закладу майбутнього. Можна розбити маркетингові дослідження за програмними цілями, які вони можуть вирішувати, на чотири легко ідентифікуються групи: пошукові, описові, експериментальні, виправдувальні [22].

Наприклад, пошукові цілі маркетингової служби в системі освітніх установ орієнтовані на збір інформації, що дозволяє вивчати демографічну середу прилеглої до навчального закладу місцевості; соціально-екологічне середовище (інфраструктуру ринку, систему соціального сервісу, структуру доходів і витрат сім'ї, ринок трудових ресурсів, соціальну структуру суспільства).

У зв'язку з проникненням ринкових відносин в сферу освіти актуальною проблемою стає проблема ціноутворення. Ціни на освітні послуги досить високі. Це відчувають більшою мірою ті, хто користується послугами недержавних навчальних закладів. При збереженні безкоштовності освіти в державних і муніципальних установах споживачами їхніх послуг теж відчувається зростання особистих витрат на потреби навчання. Проте, незначна частина цих витрат йде в якості прибутку на розвиток навчального закладу. Проникнення ринкових відносин в освіту, дія таких інструментів ринку, як гроші, ціна, кредит, конкуренція, певною мірою збільшують можливий прибуток навчальних закладів, створюючи фонди розвитку матеріальної бази установи та матеріального заохочення співробітників.

Таким чином, розширення діяльності ринку виступає певною мірою важливим джерелом розвитку освітнього закладу. Тому бізнес-план, вносячи цивілізованість в систему ринкових відносин в освіті, сприяє створенню умов поліпшення якості освітніх послуг. Становлення нового господарського механізму в освіті, де поряд з централізованими жорсткими приписами з'явилося місце для ринкової моделі, передбачає зміни в економічному плануванні.

У нових умовах господарювання навчальні заклади мають більшу самостійність в плануванні та прийнятті рішень соціально-економічного розвитку установи.

Маркетинг в освіті, маючи цілком певну сферу виробництва послуг, є нероздільною частиною дійсності всіх установ цієї сфери. Хоча характер, структура і зміст послуг всіх підрозділів, що входять в систему освіти, різні, всі вони, без сумніву, дуже скоро усвідомлюють складність і необхідність педагогічного маркетингу. Ринкова концепція управління виробництвом і (наданням) освітніх послуг спрямована на вивчення ринку і економічної кон'юнктури, конкретних запитів споживача (в тому числі і держави як споживача). Таким чином, цілеспрямована цінова політика дозволяє змінювати ціни в залежності від ситуації на ринку освітніх послуг [11].

Для успішного бізнес-планування в освітніх закладах необхідно розробляти довгострокові плани з різними варіантами розвитку відповідно до мінливості умов ринку та особливостей закладу. Варто зазначити, що перед складанням бізнес-плану необхідно провести аналіз конкурентів та аналіз всередині закладу.

Отже, для покращення бізнес-планування в освітніх закладах необхідно пристосовуватися до потреб ринку, у відповідності з можливостями освітнього закладу. Важливо при створенні бізнес-плану, на основі західного досвіду, адаптувати його до національної специфіки та власних ресурсів. Для здійснення процесу планування необхідно в першу чергу зробити аналіз закладу і спираючись на сильні сторони обирати напрямки інноваційної діяльності.

Розвиток бюджетної системи дозволяє відходити від класичних методів фінансування бюджетних установ, на зразок кошторисно-бюджетного, з поступовою переорієнтацією на ті з них, які дозволяють максимально адекватно оцінити цінність, якість та потребу в послугах, які надаються організаціями, особливо в соціальній сфері. Це призводить до необхідності надалі здійснювати дослідження в напрямку розробки раціональних механізмів залучення та перерозподілу коштів у системі бюджетних установ.

Напрямами удосконалення фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ можуть бути: посилення прозорості, публічності та відповідальності за результати діяльності бюджетних установ, виконання ними статутних функцій та задач з можливістю моніторингу та громадського контролю їх фінансово-господарської діяльності; впорядкування складу та інституційної архітектури системи бюджетних установ за критеріями раціональності та ефективності; розвиток сучасних корпоративних стратегій та культур як в ендogenous середовищі інституційних утворень бюджетної сфери, так і на екзогенному інфраструктурному та між-інституційному рівні; посилення впливу позитивних соціокультурних та інших неформальних чинників на структуру і функціонування системи бюджетних установ.

Управління фінансовими ресурсами має здійснюватися за такими етапами:

1. визначення проблеми;
2. визначення альтернативних рішень;
3. прийняття управлінського рішення;
4. реалізація прийнятого рішення;
5. оцінка результатів реалізації рішень.

Принципи фінансування бюджетних установ складають певні ідеалізовані вимоги до розподілу і використання коштів у бюджетній сфері, яких важко, інколи – і взагалі неможливо досягти. Наприклад, дотримуватися економічної обґрунтованості буває достатньо складно через наявність прогнозних показників при розрахунках потреби у надходженнях фінансових ресурсів; ефективність і результативність встановити проблематично через відсутність більш-менш вдалих методик обчислення комплексу показників, пов'язаних із ефективністю господарської діяльності бюджетних установ тощо. Однак встановлені принципи важливі саме як абсолютізовані орієнтири, максимальна відповідність яким дозволяє забезпечити злагоджене функціонування бюджетного процесу в країні.

Бізнес-планування в освітніх закладах України немає такого широкого поширення, як в зарубіжних країнах. Однак, щороку все більше освітніх закладів звертається до пошуку інструментів розвитку освітньої організації, і саме довгостроковий план фінансування може розвинути

та сформулювати новий курс. Проте, існує низка проблем на практичному рівні при формуванні та реалізації фінансового управління. В основному керівництво установ вбачає необхідність планувати на більш короткі періоди часу з врахуванням мінливості ринкового середовища. Також для організацій негативним фактором є нестабільність економічної ситуації [8].

Для того аби покращити ситуацію та впровадити бізнес-планування до освітніх закладів необхідно підготувати керівників для проведення цієї діяльності або залучати професіоналів у цій справі, що займаються бізнес-консультаванням. Саме готовність керівництва до введення інновацій, вибір нових напрямків розвитку буде служити основою для довгострокового планування. Також важливо використовувати свої сильні сторони та наявні ресурси.

Міжнародний досвід пропонує механізм фінансування освіти, який складається із чотирьох блоків.

Перший – «базове фінансування» (гарантоване державою фінансування поточної спроможності навчальних закладів державної і комунальної форм власності (не менше 80% обсягу фінансування попереднього року).

Другий – соціальний фонд для виплати стипендій, що виплачуються студентам, які її реально потребують (пільгові категорії: сироти, люди з особливими потребами тощо).

Третій – фонд розвитку, тобто капітальних видатків, які мають характер капітальних інвестицій і фінансуються через державні програми (проекти).

Четвертий – фонд державної цільової підтримки, кошти якого виділяються навчальним закладам з високою якістю викладання і результативністю виховання і навчання; вони спрямовуються на реалізацію пріоритетних (перспективних) наукових проектів, впровадження новітніх комп'ютерних освітніх технологій програм академічної мобільності тощо.

В найближчій перспективі належить обґрунтувати методики економіко-математичного моделювання планових показників фінансування початкової, середньої, середньої спеціальної та вищої освіти з урахуванням змін співвідношення попиту і пропозиції на різні спеціальності на ринку праці та загальних макроекономічних прогнозів соціально-економічного розвитку України [23].

Висновки. Наразі встановлюються соціальні стандарти, на які вже сьогодні прожити неможливо. В тексті Закону про держбюджет на 2020 р. так і не була включена норма, яка повинна вирівняти мінімальну заробітну плату і перший тарифний розряд.

Видатки з державного бюджету є необхідними для існування бюджетних установ, тому ефективне функціонування таких організацій можливе лише за чітко налагодженого фінансового механізму.

Однією з найбільших проблем залишається фінансування як самих освітніх закладів, так і органів управління ними на всіх рівнях, адже повністю державні освітні заклади мають дуже обмежений бюджет. Варто зауважити, що відсутність достатніх коштів відображається не лише на матеріально-технічному забезпеченні, а й на якості кадрового складу освітнього закладу.

Необхідно здійснити перехід від моделі мінімальної автономії до моделі часткової автономії. Це надасть змогу бюджетним установам та організаціям самостійно залучати додаткові грошові кошти, а також витратити їх на власні потреби, що може бути стимулом для розвитку;

Для підвищення ефективності освітньої галузі наведемо рекомендації щодо розвитку механізмів фінансового забезпечення бюджетних установ. Отже, для цього доцільно:

- застосовувати окремі елементи, моделі часткової автономії, що дозволить бюджетним установам самостійно залучати додаткові обсяги фінансових ресурсів і, враховуючи зарубіжний досвід, слугуватиме мотивуючим фактором їх подальшого розвитку;

- для отримання додаткових джерел доходів доцільно надати бюджетним установам право розміщувати тимчасово вільні кошти в комерційних банках;

- раціонально і ефективно використовувати бюджетні кошти;

- відмовитися від залишкового методу фінансування;

- здійснювати фінансування бюджетних установ з урахуванням реальних потреб;

- вдосконалити законодавчу і територіальну нормативну базу щодо підсилення контролю за оптимальним використанням коштів,

- організувати контроль за дотриманням бюджетного законодавства.

Треба надати бюджетним установам права розміщувати тимчасово вільні кошти в банках, для отримання додаткових доходів; встановити ліміт коштів на окремі види видатків та інші витрати.

Фінансування шкіл, коледжів і ЗВО наразі відбувається за рахунок Державного бюджету і недержавного фінансування, що сприяє зниженню навантаження та зміцнює інноваційно-інвестиційну складову забезпечення освіти.

Одним із варіантів виведення освіти зі становища, у якому перебувають навчальні заклади, є можливе фінансування за рахунок власних коштів батьків, підприємців, вчителів.

Література:

1. Про освіту: Закон України від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
2. Беккер Гэри. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ, с особым акцентом на образование (3-е изд.). Чикаго: Университет Чикаго Press, 1993.
3. Білінець М. Ю. Фінансування вищої освіти в Україні: сучасні тенденції, проблеми та перспективи // Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського: Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 4. 2015. С. 787–791.
4. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення освітньої галузі України: існуючі проблеми та перспективи їх вирішення / Т. М. Боголіб // Економіст. 2015. № 8. С. 1–6.
5. Буковинський В. Шляхи удосконалення планування витрат на освіту. Фінанси України. 2017. № 19. С. 74–83.
6. Варналій З., Красільник О. Оптимізація фінансування державних вищих навчальних закладів України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2017. № 5(194). С. 6–13.
7. Вербицька А. В. Фінансування вищої освіти країн Європейського Союзу: стратегічні пріоритети державної політики. Держава та регіони. Сер.: Державне управління. 2016. № 2. С. 45–50.
8. Каленюк І. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти в сучасному світі. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 1(29). С. 24–36.
9. Коверник Н. Оптиміальні шляхи фінансового забезпечення освіти в Україні // Економічний вісник університету. 2015. Вип. 27(1). С. 178–183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2015_27%281%29_30
10. Константюк Н. І. У пошуках ефективної моделі фінансування університетів. Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем: монографія / за ред. О. В. Панухник. Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2016. С. 68–82.
11. Кужелев М. О. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення та оплати праці загальноосвітніх та вищих навчальних закладів України / М. О. Кужелев, М. О. Житар // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. № 1. 2016. С. 314–321.
12. Кужелев М. О. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення та оплати праці загальноосвітніх та вищих навчальних закладів України // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України (електронне видання). 2016. Вип. 1. С. 106–117.
13. Малишко В. В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи / В. В. Малишко // Молодий вчений. 2016. № 2. – С. 64–67.
14. Мілевський С. В., Мілевська Т. С. Перспективи формульного фінансування вищої освіти в Україні. Вісник ХДУ. 2015. № 15. С. 36–41.
15. Освіта в Україні: базові індикатори. Інформаційно-статистичний бюлетень результатів діяльності галузі освіти у 2017/2018 навчальному році. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nova-ukrainskashkola/1serpkonf-informatsiynyi-byulet.pdf>
16. Попович Л. А. Общие аспекты механизма финансирования высших учебных заведений // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. № 1. 2017. С. 227–240.
17. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів : монографія / за заг. ред. А. З. Підгорного. Одеса : ФОП Гуляєва В.М., 2017. 152 с.
18. Прутська О., Малиновська О. Фінансове забезпечення діяльності закладів освіти та шляхи його удосконалення. Advanced technologies of science and education: матеріали XIV Міжнародної наукової інтернет-конференції (19–21 квітня 2018 року). URL: intkonf.org/malinovska-oyu-den-prutska-oofinansove-zabezpechennya-diyalnostizakladiv-osvitita-shlyahi-yogo-udосkonalennya
19. Райнова Л. Б. Формульне фінансування вищої освіти в країнах ЄС / Л. Б. Райнова // Наукові праці НДФІ. – 2018. – № 2. – С. 133–145.
20. Тарасенко І. О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності / І. О. Тарасенко, Т. М. Нефедова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2013. № 4. С. 177–185.

21. Ящук Т. А., Чирва О. Г. Напрями удосконалення механізму фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Випуск № 5(17). С. 45–50.
22. Claeys-Kulic A.-L., Estermann T. Performance-based Funding of Universities in Europe. DEFINE Thematic Report / EUA. 2015. URL: www.eua.be/Libraries/publications-homepage-list/define-thematic-report_pbf_final-version
23. Johnstone D., Bruce, (2010). Marcucci, Pamela N. Financing Higher Education Worldwide: Who Pays? Who Should Pay? / Boston: Boston College Center for International Higher Education and Sense Publishers. Business & Economics, URL: <https://jhupbooks.press.jhu.edu/title/financing-higher-education-worldwide>
24. Schultz, Theodore W. (1971). Investment in human capital: the role of education and of research. N.Y.

Скибицкий Александр Николаевич

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры методологии науки и международного образования
Национального педагогического университета имени М.П. Драгоманова

Гордиенко Жанна Владимировна

студентка магистратуры Института непрерывного образования
Национального авиационного университета

Мюнталь Ольга Николаевна

студентка магистратуры Института непрерывного образования
Национального авиационного университета

ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация

Главная задача образования в современном обществе – это интеграция различных видов учебной и воспитательной деятельности и их содержания в единую систему, ориентация на социальный заказ, то есть на нужды общества, которая ставит целью улучшить состояние духовности и культуры народа и призвана повысить темпы экономического роста страны. С развитием рыночных отношений усиливается роль финансов в общественной жизни. Финансы формируют жизнеспособность общества, его потенциал, определяют уровень обеспеченности реализации задач государства и каждого субъекта предпринимательства. Последние осуществляют операции по мобилизации, распределению и использованию финансовых ресурсов, которые составляют содержание финансовой деятельности. Финансовая деятельность в современных условиях хозяйствования не ограничивается рамками составляющего элемента хозяйственной деятельности предприятия, ее связь с определенными видами операционной и инвестиционной деятельности становится более тесной, распространяется влияние на все хозяйственные операции. Таким образом, актуализируется значение финансовой деятельности в экономическом функционировании предприятия, которая требует уточнения ее содержания и направлений осуществления.

Ключевые слова: образование, высшее образование, образовательная деятельность, ВУЗ, государственные высшие учебные заведения, финансирование образования, механизм финансирования, финансово-экономическое обеспечение, оплата труда, бизнес-планирование.

Skibitsky Olexandr

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Methodology
of Science and International Education
National Pedagogical University named by M.P. Drahomanov

Gordienko Zhanna

Student of the Master's Program at the
Institute of Continuing Education
National Aviation University

Muntal Olga

Student of the Master's Program at the
Institute of Continuing Education
National Aviation University

QUESTIONS OF FINANCING EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Summary

The main task of education in modern society is to integrate different types of educational and pedagogical activities and their content into a single system, focusing on social order, that is the needs of society, which aims to improve the state of spirituality and culture in society and which aims to increase the rate of economic growth of the state. With the development of market relations, the role of finance in public life is increasing. Finance shapes the viability of society, its potential, determines the level of security of realization the tasks of the state and every business entity. The latter carry out operations to mobilize, distribute and use financial resources that make up the content of financial activities. Financial activity in modern economic conditions is not limited to the constituent element of the economic activity of the enterprise, its relationship with certain types of operating and investment activities becomes closer, the impact on all business operations is spreading. Thus, the importance of financial activity in the economic functioning of the enterprise, which requires clarification of its content and directions of implementation, is updated.

Key words: education, higher education, educational activity, HEI, state higher educational establishments, financing of education, financing mechanism, financial and economic support, remuneration, business planning.

Скібіцький Олександр Миколайович
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри методології науки та міжнародної освіти
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Сівашенко Тетяна Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління професійною освітою
Національного авіаційного університету

Шпильова Валентина Миколаївна
студентка магістратури Інституту неперервної освіти
Національного авіаційного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ УСПІХУ АВІАПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Згідно зі збутовою парадигмою, фактор успіху слід розглядати як параметр, який надає безпосередньо прямий і тривалий вплив на досягнення авіапромислового підприємства, що є загальним для всіх постачальників продукту даної галузі і серйозно впливає на ринковий результат. Відповідно до збутової концепції, стратегічний успіх авіапромислового підприємства визначається структурою авіаційної галузі і правильно обраною стратегією для встановлення господарській області, в диференціації авіа-виробництва і захопленні ринкових ніш. Мається на увазі, що простір пошуку факторів успіху детерміновано сферою збуту. Потенціал успіху характеризує здатність конкретного авіа-виробника вирішувати проблеми збуту продукції краще ринкових суперників. У цьому трактуванні потенціал стає відображенням факторів успіху. Фактор успіху, який отримує вирішальне значення в конкурентній боротьбі, розглядається як ключовий фактор успіху.

Ключові слова: авіапромислове підприємство, потенціал, економічний потенціал, потенціал успіху, диференціація авіа-продукції, управління маркетингом, збутова концепція, стратегічний успіх, монетарний результат.

Постановка проблеми. В різних галузях ринкова орієнтація виражається по-різному. На ринках засобів виробництва головним її критерієм є, наприклад, близькість до клієнта, тоді як у багатьох галузях сектору споживчих товарів це є навряд чи досяжним.

Такий висновок підтверджується результатами численних досліджень. Саме поняття ринкової орієнтації не відрізняється конкретністю. Її характерні ознаки дотепер не описані з достатньою точністю.

Конкурентні переваги в рамках даної концепції асоціюються, насамперед, з успішною маркетинговою діяльністю, що дозволяє визначитися з перетвореннями, пов'язаними з диференціацією авіа-продукції, які зачіпають принципово важливі для покупців параметри і тому необхідні для гарантованої реалізації, які несуть необхідний ринковий (монетарний) результат.

Що ж стосується внутрішнього потенціалу, то в якості конкурентних переваг розглядаються лише ті комбінації ресурсів і здібностей, які безпосередньо сприяють створенню високоліквідних авіа-продуктів, що робить потребу у специфічних ресурсах (спроможностях) похідною від ринкового становища авіа-виробника.

Метою дослідження є проведення комплексного дослідження теоретичних і практичних аспектів підвищення потенціалу успіху авіапромислових підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найвагоміших праць науковців з проблематики антикризового управління, ризикозахищеності і фінансової стабільності вітчизняного авіапромислового комплексу для розвитку його потенціалу успіху, доцільно відзначити як роботи зарубіжних дослідників, так і вітчизняних вчених, зокрема: А.О. Азарова, В.І. Бица,

В.Б. Горбань, Ю.В. Кузнецов, Л.В. Балабанової, М.Ф. Буйніцкої, Р. Дафта, А.Д. Чендлера, А. Брауна, В. Потокана, І. Адізеса, В.Р. Скота, Ш. Ейкора тощо.

У публікаціях Плишевського Б., Тодосейчука А., Личкін Ю., Цигічко А. зміст категорії «економічний потенціал» замінюється такими термінами, як «ресурси», «інвестиційні ресурси», «інвестиції», «чисельність зайнятих». При розкритті даного поняття автори підкреслюють лише ресурсний аспект економічного потенціалу, тобто відбивається тільки одна з його характерних рис і не виявляються при цьому специфічні аспекти його формування, оцінки та використання. В результаті цього, поняття за змістом стає близьким до інших економічних категорій, наприклад, матеріально-технічна база, ресурси, національне багатство тощо.

Отже, за наявності значної кількості ґрунтовних наукових праць, присвячених проблемам управління складовими потенціалу підприємств, невирішеними залишаються питання опрацювання питань зміцнення саме потенціалу їх успіху. Таким чином, дослідження складних, багатопланових питань зміцнення стійкості економічного розвитку підприємств, наразі залишається актуальним. Недостатність опрацювання даного питання в роботах вітчизняних економістів як теоретиків, так і практиків, в умовах транзитивної економіки України визначають необхідність подальших розвідок.

Методи дослідження. Методологічною базою дослідження є теоретичні основи і положення проектного менеджменту, аналіз інформаційних джерел.

У дослідженні застосовано методи: аналізу і синтезу, статистичні і логічний, методи оцінки ефективності інвестицій; логіко-теоретичного

узагальнення та порівняння, визначення тенденцій розвитку; системний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Наразі ми бачимо вповільнення розвитку економіки України, яке викликано як внутрішніми, так і причинами зовнішнього походження, в т.ч. геополітичними реаліями сьогодення.

Авіапромисловість України є однією з провідних наукоємних галузей, робота якої забезпечує створення великої кількості робочих місць і має істотне значення для забезпечення обороноздатності держави. Вона визначає інтелектуальний рівень країни і створює їй імідж у світі. Так, при розпаді Радянського Союзу Україна разом з незалежністю отримала кращі авіаційні підприємства СРСР: ОКБ ім. Антонова, два авіаційні заводи в м. Києві і м. Харкові, які випускали 250-300 літаків на рік, разом із 46 підприємствами із виробництва авіапромислової електроніки й устаткування та потужним підприємством з виробництва авіадвигунів – ПАТ «Мотор Січ» і потужним авіаремонтним підприємством – «Завод 410 Цивільної авіації».

Проте, глобальна світова економічна криза не могла не зачепити авіа-будівельну галузь української економіки.

Стратегічне управління підтримується наявним потенціалом авіа-промислового підприємства, тобто спирається на сукупність своїх ресурсів та можливостей для реалізацію місії, головних і тактичних (конкретних) цілей. Наразі маркетингова стратегія стає інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства через: дослідження ринку; задоволення потреб споживачів порівняно з конкурентами; встановленню відносин із ключовими контрагентами; орієнтацію на довготривалі цілі; урахування стратегічних можливостей; забезпечення інноваційного розвитку; гнучкість й адаптивність до змін зовнішнього оточення [2, с. 85].

Завдання забезпечення перспективного потенціалу успіху є прерогативою стратегічного управління, проте і забезпечується реалізацією принципів маркетингу. Таким чином, цілком закономірним є те, що відбувається взаємозв'язок і взаємодія стратегічного управління факторами успіху з управлінням маркетингом у процесі вирішення завдань загального поточного управління авіа-виробничим підприємством, які створюють синергійний ефект.

Стратегічний потенціал успіху – це передумова успішної діяльності підприємства у віддаленій перспективі, оскільки підприємство зможе досягти успіху за умови повного використання свого потенціалу у фактичних умовах зовнішнього оточення. При цьому потенціал попиту, який не задовольняється фактично сформованою пропозицією на ринку виступає ринковими шансами, пошук і аналіз яких підприємство повинне вести з урахуванням маневрів фактичних і потенційних конкурентів з огляду на потреби і можливості споживачів [3, с. 205].

Важливим завданням підприємства є визначення своєї ринкової ніші, своєї частки на ринку, свого ринкового потенціалу та своїх конкурентних переваг, через використання засобів «раннього виявлення», що і буде основою набуття і

розвитку стратегічного потенціалу успіху, використання якого ґрунтується на ресурсах підприємства та компетентності його менеджерів.

Головна задача підприємства можна поділити на:

1. *перетворення існуючих ресурсів і компетенцій в ринкові конкурентні переваги* (проблема поточної ефективності у короткостроковому плані);
2. *розвиток нових ресурсів і компетенцій* (у перспективі це дозволить використовувати ринкові шанси в майбутньому).

Ринкова стратегія опрацьовується з урахуванням припущень і прогнозів щодо ймовірності та і вірогідності розвитку подій у майбутньому, взаємодій і взаємозв'язків та можливих транзакцій. Вирішення цієї задачі є проблематичним у принципі через непередбачуваність, стохастичність і швидкоплинність процесів у зовнішньому середовищі, його складність, динамічність, невизначеність чинників [4, с. 44].

Збутова орієнтація у формуванні майбутнього потенціалу успіху припускає підпорядкування пошуку комбінацій ресурсів, визначення прийнятних продуктово-ринкових комбінацій. На вирішення питання про перенесення центру ваги з збереження наявних на створення нових компетенцій безпосередній вплив чинитиме наявність (відсутність) можливості для використання авіапромисловим підприємством фактора часу в конкурентній боротьбі.

Складність проблеми викликає необхідність збалансованого розподілу складових (задач): стратегічного планування, реалізації, контролю, які складають систему управління стратегічним потенціалом успіху підприємства і мають свою функціональну спрямованість, організаційно-методологічні особливості і змістовне наповнення.

На планування покладається функція розробки стратегічних напрямків підприємств через аналіз ринку та внутрішньо-фірмових ресурсів, визначається стратегічний потенціал успіху на майбутній період. Отже, підприємство має вирішити, чи потрібно шукати нові елементи (складові) потенціалу, чи використовувати вже виявлені? При реалізації плану повинні опрацьовуватися або готуватися до впровадження вже намічені раніше завдання та заходи, перевіряється їхня ефективність.

Визначений стратегічний потенціал успіху має пройти перевірку на ринку, тобто, чи буде позитивно сприйматися товар чи послуга споживачами. За позитивної реакції це дозволяє національному підприємству на створення стратегічних (довгострокових) чинників успіху [5, с. 65].

Створення та збереження потенціалу успіху щільно пов'язані з концепцією *організаційного навчання*, оскільки на динамічних ринках більш швидко, ніж у конкурентів, навчання є основним (а часто й єдиним) джерелом усталених конкурентних переваг. Форми навчання можуть набувати дві основні форми: *адаптивну* (яка реалізується в обстановці раніше сформованих уявлень) та *генеративну* (яка націлена на створення нових моделей мислення та ставить під сумнів колишні установки).

Як показали дослідження Ю. Кузнецова, запізнення з активними діями щодо зміцнення власної конкурентної позиції в ринковому про-

тистостанні призводить до того, що звичайний для збутової орієнтації метод конкурентної боротьби з упором на диференціацію потреб клієнтів може не принести промислового підприємству відчутного ефекту [6]. Як результат, в міру перетворення фактора часу в стратегічний, успіх в конкурентній боротьбі зміщується в бік задоволення нових запитів споживачів, вимагаючи «включення» інноваційного процесу, що спирається на внутрішні здатності авіапромислового підприємства до навчання, його ресурсний потенціал.

Як справедливо підкреслює Ш. Адізес, одностороння спрямованість пошуку конкурентних переваг тільки в ринковій сфері не завжди може бути визнана виправданою в епоху інноваційного розвитку, коли успіх залежить від оригінальності ключових компетенцій, ніж від розміщення стратегічних господарських полів в галузі [8, с. 135].

У цьому зв'язку більш продуктивним підходом до ідентифікації конкурентоспроможних компетенцій стає ресурсна орієнтація, яка передбачає, що підтримання життєздатності авіапромислового підприємства пов'язане з перебуванням оригінальних і важко відтворених ринковими суперниками рішень, які зачіпають власні специфічні можливості (перебувають у формі ресурсів і здібностей).

Сукупність засобів, якими володіє окремих конкурент для досягнення поставлених цілей і являє собою потенціал, і відповідно до цієї парадигми – він є ресурсним потенціалом. Ресурси розглядаються як можливості, якими володіє авіапромислове підприємство для вирішення певних завдань (реалізації поставлених цілей). Можливості за ознакою реальності застосування можуть бути розмежовані на використані та невикористані. Здійснення в практичній площині подібної диференціації виносить на перший план проблему здібностей авіапромислового підприємства з реалізації всіх можливостей, що відкриваються в процесі експлуатації ресурсів. Тому потенціал успіху трактується в рамках ресурсного підходу як сукупність здатностей і фактичних та потенційних ресурсів авіапромислового підприємства за їх адекватного застосування [6, с. 172].

Сукупність ресурсів і здатностей авіапромислового підприємства щодо їх комбінування і оригінального використання, які і утворюють потенціал, гарантує ринковий успіх авіапромислового підприємства, отримання стійкого, високого прибутку. Саме потенціал обумовлює вдалий виступ авіа-виробника на авіаринку, є першопричиною успіху, а не похідною від ринкового становища авіа-виробника, як це трактується в рамках збутової парадигми. Використання потенціалу дозволяє вигідно позиціонувати авіа-продукти на авіаринку [11].

Потенціал визначається як обсягом і якістю наявних у авіапромислового підприємства ресурсів, так і реальними можливостями їх оригінального комбінування і своєрідного залучення. Формування потенціалу успіху авіапромислового підприємства пов'язане з розробкою ключових компетенцій, що охоплюють все господарське поле.

Ресурси набувають форму ключових компетенцій, якими не володіють конкуренти, коли дефіцитні на ринку ресурси авіапромислового підприємства використовує більш вміло, ніж його ринкові суперники, коли в оцінках можливостей застосування ре-

сурсів, в їх комбінуванні присутній яскраво виражений елемент своєрідності, неповторності [10, с. 93].

Для ресурсної концепції головною аксіомою є твердження: немає жодної господарської області, де б були відсутні ключові компетенції, необхідні лише ініціатива і вміння підійти творчо до пошуку сфер їх формування, розвитку та застосування. Звідси, якщо виробнику вдається провести вибір і комбінацію ресурсів краще (з урахуванням фактору часу як стратегічного ресурсу), ніж у конкурентів, йому гарантований ринковий успіх, але за обов'язкового дотримання додаткової умови: споживачі авіа-продукції визнають її унікальність і згодні сплатити додаткові послуги авіа-виробника, так як можуть витягти для себе з них певну вигоду [12, с. 44]. Отже, при створенні моделей, тобто ключових змінних і встановленні відносин між ними, повинне застосовуватися абстрагування. Вдаючись до нього, слід адекватно враховувати, що при зайвій перевантаженості моделі деталями, вона стане громіздкою і погано застосовується до загальних випадків. Надмірна ж абстрактність зробить сумнівною зв'язок моделі з реальністю. Інакше кажучи, поки модель пояснює досить широке коло значущих причинно-наслідкової зв'язків, вона зберігає свою цінність як інструмент управління.

Використання моделей в управлінні потенціалом успіху, а з ним і життєздатністю підприємств авіапромислового комплексу країни, являє собою ітеративний процес дослідження ключових характеристик, які розкривають здатності авіа-виробника домагатися необхідного монетарного цільового результату. Для управління потенціалом успіху, за логікою речей, виправдано використовувати оптимізаційні моделі.

Сказане підводить до висновку про те, що для запобігання втрати авіа-виробником здібностей отримувати прибуток потрібно синхронний розгляд менеджментом питань управління продуктово-ринковим набором, внутрішнім потенціалом і прибутковістю авіа-бізнесу. В ході управління потенціалом успіху має досягатися розумне узгодження специфічного ринкового потенціалу (вдала комбінація властивостей продукту, цін, витрат, умов продажів) і стратегічно орієнтованих (внутрішніх, конкурентоспроможних) компетенцій авіапромислового підприємства.

Проведення планово-контрольних розрахунків із залученням як цільового функціоналу будь-якого з названих монетарних критеріїв закладає необхідні передумови для збереження авіапромисловим підприємством фінансового благополуччя та посилення антикризової спрямованості управління потенціалом.

Всупереч усталеній думці про корисність ітерації для пошуку узгодженого управлінського рішення, ми вважаємо малопридатним використання цього прийому для цілей планового управління потенціалом успіху. Покрокова ув'язка виявляється непродуктивною, коли на порядок денний постають питання проведення стратегічно виправданого сегментування і управління найменш орієнтованими на ринок і конкуренцію елементами, для яких повинні розроблятися і затверджуватися цілісні стратегії. Йдеться про виступаючі носіями успіху поля (сегменти) авіа-

бізнесу, що представляють собою сукупність авіа-продуктів, продуктових груп і продуктових програм з відповідним потенціалом. Планування зростання або згортання потенціалу авіапромислового підприємства, що функціонує в умовах ринку і конкуренції, стає органічною складовою планування носіїв успіху і тому вимагає одночасного синхронного розгляду питань продуктового набору та ресурсних компетенцій авіа-виробника в стратегічній перспективі. Саме синхронізація планування додатків успіху дозволяє в кінцевому підсумку правильно визначитися з цільовими позиціями окремих полів бізнесу і виважено з урахуванням можливих синергічних ефектів сформулювати спільний бізнес-портфель авіапромислового підприємства [12].

Для гармонізації структурних компонентів потенціалу успіху необхідно, отже, інтегроване планування продуктово-ринкових комбінацій, внутрішнього потенціалу та інвестицій. В процесі узгодження повинні бути виявлені можливі альтернативи зміни потенціалу і для кожної з них проведено планування потреби в ресурсах, включаючи фінансові для здійснення інвестицій, а також планування термінів виходу на необхідні технічні параметри, включаючи освоєння нових потужностей. Остаточний варіант формування стратегічного (внутрішнього) потенціалу авіапромислового підприємства повинен обиратися відповідно до найбільш кращого альтернативи поновлення стратегічної комбінації авіа-продуктів: закупівля на стороні, випуск на приєднаних потужностях, розгортання власного авіа-виробництва за рахунок придбання ліцензій або здійснення НДДКР власними силами [13, с. 76].

Іманентно завданням інтегрованого планування можуть відповідати укрупнені високо абстрактні моделі, що дозволяють в комплексі розглядати планування продуктової програми і потенціалу та їх впливу на результат і ліквідність. На авіапромислових підприємствах, які впровадили контролінг, найбільшого поширення набули моделі, які максимізують вартість капіталу при одночасному обліку заданих цілей за періодами, що виступають додатковими умовами. Такі моделі, за допомогою ідентифікації факторів, що визначають результат і ліквідність, дозволяють досліджувати вплив альтернативних продуктово-ринкових комбінацій або інвестиційних проектів і програм на вищі монетарні цілі авіапромислового підприємства. При цьому імітаційні моделі обмежуються порівнянням певного кола альтернатив, в той час як аналітичні дозволяють виявити всі можливі альтернативи і знайти оптимальне рішення при обліку додаткових умов [1, с. 146].

Однак і ті й інші надзвичайно складні з щодо математичного описання (формалізації і виконання), вимагають обробки величезного масиву вихідних даних і внаслідок своєї інтегративної природи не дозволяють чітко простежити послідовність необхідних кроків з оптимізації цільового результату для забезпечення довготривалого виживання і розвитку авіапромислового підприємства [1, с. 128].

Для опису механізму гармонізації ринкового та ресурсного потенціалу авіапромислового підприємства, з якою пов'язується забезпечення в стратегічній перспективі стійке отримання прибутку в

майбутньому, необхідно створити формалізовану схему управління потенціалом успіху [7].

Спроба формалізації процесу управління виробничо-господарською системою для підтримки її стійкого стану здійснена автором. У класичному вигляді майбутній потенціал успіху, що розглядається з позицій системного аналізу як розвивається система, визначається так:

$$S = \{F, Q, D, G\}, \quad (1)$$

де F – множина елементів потенціалу, що визначають життєздатність авіапромислового підприємства та можливість довготривалого отримання прибутку;

Q – множина відносин між елементами потенціалу;

D – множина факторів, що впливають на рівні супер-системи на систему потенціалу успіху авіапромислового підприємства;

G – множина управлінських активностей (втручань), потрібних для створення майбутнього потенціалу.

Потенціал може бути представлений у вигляді множини F , елементи якого $f(f \in F)$, в свою чергу, формують два масиви, відповідно внутрішньої і зовнішньої складових потенціалу, зв'язки між якими потрібно структурувати. Тому для вивчення стану потенційних здібностей авіапромислового підприємства повинні бути описані стан середовища, стан внутрішньої і стан зовнішньої складових потенціалу успіху, а також його структурний стан як цілісної структури. Для формальної інтерпретації стану важливо також визначитися з розробками для його зміни: управлінськими діями. Отже, формування шансів авіапромислового підприємства на майбутній успіх, якщо розглядати його як процес, рівнозначно еволюційної зміни станів потенціалу $S_1 \rightarrow \dots \rightarrow S_t \rightarrow \dots \rightarrow S_T$. Причому кінцевий стан має гарантовано домагатися поставлених на стратегічну перспективу цілей, насамперед монетарних.

Наведений загальний опис процесу створення потенціалу успіху потребує прогнозування, планування і конкретизації, для якої необхідно прицільне вивчення кожної з множин, що визначають потенціал.

У множині елементів потенціалу, як цілісної системи, повинні бути виділені ті, які належать до внутрішнього потенціалу, і ті, які формують зовнішній потенціал. Стосовно другого, мова повинна йти про комбінації авіаринків і авіа-продуктів. Покажемо, як здійснюється їх формування на конкретному прикладі. Коли на авіапромисловому підприємстві мається в перспективі можливість працювати на старих і нових авіаринках з новими і старими авіа-продуктами, може бути сформований масив комбінацій авіаринків і авіа-продуктів, для оформлення якого зручно використовувати квадратну матрицю (таблицю). Для опису можливих продуктово-ринкових комбінацій потрібно чотири таблиці, перша з яких (K_{cc}) буде містити набори старих продуктів (p) на старих ринках X (m), друга (K_{cn}) – старих продуктів на нових ринках (M), третя (K_{nc}) – нових продуктів (P) на старих ринках, а четверта (K_{nn}) нових продуктів на нових ринках. Таблиці будуть мати наступний вигляд:

$$K_{CC} = \begin{pmatrix} p_1 m_1 & p_1 m_2 & \dots & p_1 m_n \\ p_2 m_1 & p_2 m_2 & \dots & p_2 m_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_n m_1 & p_n m_2 & \dots & p_n m_n \end{pmatrix} \quad K_{CH} = \begin{pmatrix} p_1 M & p_1 M_2 & \dots & p_1 M_n \\ p_2 M_1 & p_2 M_2 & \dots & p_2 M_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_n M_1 & p_n M_2 & \dots & p_n M_n \end{pmatrix} \quad (2 \text{ а})$$

$$K_{HC} = \begin{pmatrix} P_1 m_1 & P_1 m_2 & \dots & P_1 m_n \\ P_2 m_1 & P_2 m_2 & \dots & P_2 m_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_n m_1 & P_n m_2 & \dots & P_n m_n \end{pmatrix} \quad K_{HH} = \begin{pmatrix} P_1 M & P_1 M_2 & \dots & P_1 M_n \\ P_2 M_1 & P_2 M_2 & \dots & P_2 M_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_n M_1 & P_n M_2 & \dots & P_n M_n \end{pmatrix} \quad (2 \text{ б})$$

Об'єднання множин K_{CC} , K_{CH} , K_{HC} і K_{HH} дозволяє отримати множина елементів зовнішнього потенціалу успіху, щодо якої, справедливо записати, що існує $k_i \in K (i = 1, N)$.

Для виявлення по елементного складу внутрішнього потенціалу доречно згадати про його ресурсну природу. Ресурси виступають засобом зберігання потенційних виробничих і маркетингових здатностей підприємств авіапромислового комплексу, які може бути використані в подальшому для досягнення успіху. Таким чином, дослідженню підлягає сукупність ресурсних можливостей авіапромислового підприємства: матеріальних (сировини та обладнання), кадрових (трудова), фінансових (інвестиційних), інформаційних. Певні їх поєднання дозволяють забезпечити нормальне протікання авіа-виробничого процесу для випуску затребуваних ринком авіа-продуктів. Позначивши потрібні для майбутнього успіху комбінації ресурсів отримуємо, що мається V елементів, що належать множині V , тобто $v_j \in V (j = 1, L)$. В якості фундаментальної характеристики потенціалу успіху, як цілісного системного утворення, може розглядатися внутрішній стан кожної з складових його підсистем (маються на увазі підсистема внутрішнього і підсистема зовнішнього потенціалу успіху). Для опису внутрішнього стану кожної з підсистем корисно використовувати вектор-стовпець, що відображає можливі значення параметрів опису елементів відповідної підсистеми на обраному рівні аналізу. Внутрішній стан потенціалу авіапромислового підприємства буде описувати вектор $R = (R_1, \dots, R_j, \dots, R_L)$ а зовнішнього потенціалу успіху – вектор $H = (H_1, \dots, H_j, \dots, H_N)$.

Продуктово-ринкові та ресурсні комбінації повинні бути взаємоузгоджені (гармонізовані) в рамках потенціалу, як цілісності. Відносини (зв'язку) елементів, що формують потенціал, потребують спеціального аналізу, проведення якого вимагає визначення вектора бінарних відносин q_{kv} . Цей вектор являє собою нуль-одичний вектор-стовпець, який вказує на наявність або відсутність зв'язків, які підлягають вивченню, між кожним елементом $k \in K$ і усіма елементами. Маються на увазі зв'язки щодо забезпечення масштабів авіа-виробництва (q_{kv}^{ob}), сировинному забезпеченню (q_{kv}^{nam}) кадрового забезпечення (q_{kv}^{kad}) фінансового забезпечення (q_{kv}^{fuu}), інформаційного забезпечення (q_{kv}^{uub}). Для характеристики зв'язків елемента V з елементами використовується вектор зворотних зв'язків q_{kv} . Множина для всіх елементів потенціалу, як цілісної системи, визначає його структурний стан. Це множина може

бути описана як багатовимірний масив у вигляді матриці Q , де рядок відображає наявність, коли $q_{kv} = 1$, або відсутність, коли $q_{kv} = 0$, зв'язків конкретного елемента зовнішнього потенціалу з елементами внутрішнього потенціалу, а стовпець-присутність при $q_{kv} = 1$, або відсутність – при $q_{kv} = 0$ зворотних зв'язків елементів внутрішнього потенціалу з конкретним елементом зовнішнього. У підсумку, за допомогою матриці, що забезпечує структурування багатовимірного масиву всіх елементів потенціалу успіху, вдається визначитися із сукупністю зв'язків, які формують структурний стан потенціалу.

Слід зауважити, що взаємозв'язки між елементами потенціалу успіху, як системи, повинні вивчатися при адекватному врахуванні властивостей, які характеризують самі зв'язки [15]. Характеристики взаємозв'язків компонентів потенціалу зумовлюються панівною підприємницькою культурою, яка чинить серйозний координуючий вплив на структурні підрозділи авіапромислового підприємства, підсилюючи ефект управління ними, забезпечує формування субкультур і формування кола факторів, здатних позитивно впливати на ефективність функціонування всієї організованої системи. Завдяки цьому вона стає органічною складовою інструментарію антикризового менеджменту.

З урахуванням впливу підприємницької культури на зв'язки між елементами потенціалу, при описі множини відносин Q у принциповій схемі формування потенціалу успіху корисно відобразити додатково і характеристики взаємозв'язків між компонентами $W_{kv} (W_{kv} \in W_Q)$ де сукупність властивостей, характерних для взаємозв'язків елементів потенціалу. Видозмінено відповідно відзначеним обставинам запис буде виглядати наступним чином $Q = \{q_{kv} (W_{kv})\}$ де $q_{kv} \in Q$ $W_{kv} \in W_Q$.

На стан внутрішньої і зовнішньої складових потенціалу успіху серйозний вплив має макросередовище. Матриця стану макросередовища, під дією чинників якої знаходиться елемент f потенціалу, визначається вектором-стовпцем $D = (D_1, \dots, D_f, \dots, D_F)^T$.

За допомогою змінних R , H , Q , D може досліджуватися простір станів потенціалу успіху, як системи. Створення і розвиток (зміцнення) потенціалу це процес, що протікає у часі і під впливом управлінських впливів (активності, втручання). Для опису динаміки потенціалу процес його формування корисно представити яка у часі послідовність зміни його станів:

$$S = \{R, H, Q, D\} : \{S(0)\} \rightarrow \{S(1)\}, \{S(1)\} \rightarrow \{S(2)\}, \dots, \\ \{S(F-1)\} \rightarrow \{S(F)\}, \dots, \{S(F-1)\} \rightarrow \{S(F)\}.$$

Для простоти математичного опису розглянуто випадок, коли наслідки відсутні, і стан потенціалу в кожен даний момент визначається тільки його станом на попередньому часовому інтервалі. Якщо ж наслідки минулого розвитку потенціалу повинні бути відстежені, при побудові ланцюжка змін стану слід чітко встановити число кроків, на яких ці наслідки мають виявлятися, продовжуючи впливати на поточний стан потенційних здібностей авіапромислового підприємства.

Зміна стану потенційних можливостей авіавиробника досягається завдяки управлінським втручанням, що зачіпають як компоненти потенціалу, так і структурні зв'язки. Справедливо твердження, що траєкторія руху (розвитку) потенціалу являє собою деяку функцію управління. Зміна стану потенціалу на будь-якому кроці процесу відбувається цілеспрямовано і визначається вектором управління $G = (G_1, \dots, G_f, \dots, G_F)^T$.

Застереження про цілеспрямованості не випадкова і дозволяє визначитися з ще одним параметром – Z , який являє собою сукупність цілей організованої системи, досягнення яких може гарантувати створення потенціалу успіху.

При оцінці потенційних можливостей необхідно зробити припущення про цілі системи. В умовах кризи негативна зміна стану потенційних здібностей авіапромислового підприємства актуалізує для криз-менеджменту питання про перегляд цілей для приведення їх у відповідність із зміненим потенціалом, щоб забезпечити збереження його життєздатності. Взаємозалежність цілей і потенціалу, як основи майбутніх успіхів і отримання прибутку, змушує менеджмент:

по-перше, заздалегідь визначитися з областю станів потенціалу, асоційовану з успішним довготривалим функціонуванням авіапромислового підприємства на конкурентному ринку,

по-друге, надавати управлінській вплив на компоненти потенціалу, щоб максимально наблизити стан останнього до області заданих станів.

Керуючі втручання повинні охоплювати підсистеми R , H , G потенціалу успіху авіапромислового підприємства та бути орієнтованими на те, щоб кожним з компонентів досягалися задані для нього на кінець періоду T області цілей $Z_R(T_k)$, $Z_H(T_k)$, $Z_G(T_k)$ відповідно. Наприклад, мета $Z_R(T_k)$ задається областю станів компонента потенціалу R , яку він повинен досягти до моменту, що знаменує кінець періоду T_k . Справедливо стверджувати, що мета реалізована, коли $S_R(T_k) \subset Z_R(T_k)$, при $T = T_k$.

Задаючи мету, менеджмент накладає обмеження на область кінцевих станів системи потенціалу – S^* , що дозволяють не виходити за межі толерантності. Ці обмеження слід відрізнити від викликаних об'єктивним ходом розвитку подій, що протікають в макросередовищі і розкритих змінної D . Одночасно потрібно враховувати і факт виникнення обмежень можливостей самого управління – E^* . Детермінантами виступають підприємницька структура, граничні можливості системи управління, що визначають альтернативні набори дій, пов'язаних з координацією (необхідної для дотримання меж безпеки) і власне керівництвом (при розробці та реалізації кризових планів). Кризовий менеджмент обмежений,

крім того, по частині тимчасової тривалості та послідовності вирішення завдань, обрання напрямів реалізації зусиль і способів досягнення оголошених цілей.

З урахуванням обмежень на параметри стану і на управління потенціалом, трансформація цілей цілісної системи потенціалу $\Pi(T)$ в ланцюзі його підсистем (елементів) може бути представлена в наступному вигляді:

$$\begin{aligned} \Pi^R(T) &= \{Z_R(T), S_R^*, E_R^*\}; \\ \Pi^H(T) &= \{Z_H(T), S_H^*, E_H^*\}; \\ \Pi^G(T) &= \{Z_G(T), S_G^*, E_G^*\} \end{aligned} \quad (3)$$

Для цілеспрямованого управління важливо визначити, яка з ціле-установок виступає чільною, адекватно відповідає завданню збереження, незважаючи на кризові труднощі, життєздатності авіапромислового підприємства. Досягнення високо прибуткової діяльності передбачає вміння за допомогою управлінського впливу на зміну стану зовнішнього потенціалу успіху домогтися синергічних ефектів в збутовій діяльності ($C^{збув}$), а на стан внутрішньої складової потенціалу забезпечення авіа-виробничого ($C^{вироб}$) і інвестиційного синергізму ($C^{інв}$). Оператор $\bar{\Pi}$, який реалізує зміну цілей залежно від стану потенціалу успіху авіапромислового підприємства, може бути описаний у вигляді наступного відображення:

$$\begin{aligned} \bar{\Pi} : \{S^*(T), Z(T-1), E^*(T-1)\} &\rightarrow Z(T) = \\ &= [\{C_i\} \cup \{C_j\} \cup \{C_\phi\} \cup \{Y_T\}], \end{aligned} \quad (4)$$

де $C_i \in (C^{збув})$, $C_j \in (C^{інв})$, $C_\phi \in (C^{інв})$, $(C^{мом}) Y_T$, – являють собою область допустимих змін часу отримання довгострокового прибутку. Оператор, що відображає власне керівництво (E) на стратегічному рівні у складі оператора G , приймає в рамках формальної інтерпретації наступний вигляд:

$$E : \{S^*(T), Z(T), \Omega_T^*\} E : \{S^*(T), Z(T), \Omega_T^*\} \rightarrow E(T) \quad (5)$$

де Ω_T^* – область змін, які зачіпають власне управління в періоді T .

На оперативному рівні, коли домінантою стає завдання забезпечення кращого використання наявного потенціалу, досягнення зростання ефективності господарювання за рахунок розширення «вузьких» місць, оператори Π і E повинні записуватися в уточненій формі:

$$\begin{aligned} \Pi^0 : \{S^*(t), \tau(t-1), E^*(t-1)\} &\rightarrow \tau(t) = \\ &= [\{C^i\} \cup \{C^j\} \cup \{C^{\phi}\}] \end{aligned} \quad (6)$$

де τ – це область допустимих змін прибутку авіапромислового підприємства в результаті розширення «вузьких» місць в поточному періоді t .

$$\bar{E}^0 : \{S^*(t), \tau(t), \Omega_t^*\} \rightarrow E^0(t) \quad (7)$$

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що узагальнена логіко-теоретична схема управління створенням потенціалу успіху авіапромислового підприємства у формалізованому вигляді описується послідовністю операторів:

– під дією факторів макросередовища $[D(T)]$ відбувається зміна змінних R і H , тобто $R(T-1) \rightarrow R(T)$; $H(T-1) \rightarrow H(T)$;

– «зрушення» в структурних складових потенціалу успіху призводять до змін структури потенціалу:

$$\bar{Q} : \{R(T), H(T), Q(T-1), D(T), G(T-1)\} \rightarrow Q(T) \quad (8)$$

– з урахуванням змін, що відбулися в елементах і зв'язках потенціалу за підтримки кризменеджменту надаються адекватні управлінські впливи, щоб привести систему зі стану $S(T-1)$ в стан $S(T)$.

$$\bar{G} : \{R(T), H(T), Q(T), D(T), G(T-1)\} \rightarrow G(T) \quad (9)$$

Новий стан системи вимагає від кризменеджменту уточнення ціле-орієнтування (додаткових умов, які повинні дотримуватися) і програми дій по управлінню їх досягненням:

$$\bar{Z} : \{S^*(T), Z(T-1), E^*(T-1)\} \rightarrow Z(T) \quad (10)$$

$$\bar{E} : \{S^*(T), Z(T), \Omega_r^*\} \rightarrow E(T) \quad (11)$$

Здатність перетворювати внутрішньо-фірмовий потенціал на конкурентні переваги щільно пов'язана з *ринковою орієнтацією* підприємства.

Для досягнення успіху, підприємство трансформує свої ринкові шанси і компетенції на ринкові конкурентні переваги, які призводять до успіху, якщо впливають на рішення клієнта (покупця/замовника) щодо придбання продукції/послуги, що і створює *стратегічні фактори успіху*.

Висновки. Вплив ключових факторів успіху на ринковий ефект діяльності авіапромислового підприємства пояснюється тим, що вони безпосередньо сприймаються клієнтом, базуються на суб'єктивно визначених споживачем авіа-продукту перевагах. Це, в свою чергу, означає, що конкурентні переваги, щоб трансформуватися у вирішальні фактори успіху, повинні вивчатися через призму впливу на збутову сферу, успіх товарної марки, потреби споживачів.

Пропонується гармонізувати структурні компоненти потенціалу шляхом покровоного опрацю-

вання проблеми, коли спочатку встановлюється, беручи до уваги можливість виживання, стратегічний продуктової набір, потім виявляються необхідні для його випуску потужності (ресурси) і здійснюється розробка заходів щодо усунення розбалансованості ринкового та ресурсного потенціалів. Використовуючи зворотно-поступальну схему пошуку прийняттого варіанту, можна, остаточно визначитися з програмою і потенціалом на стратегічну перспективу.

Описана принципова схема управління допомагає визначитися в загальних рисах із технологією планування нового (стратегічний рівень) і використання наявного потенціалу успіху (оперативний рівень). Корисним виявляється його використання і при розробці збалансованої системи планових показників.

В умовах прискореного процесу скорочення життєвого циклу авіа-продукту проблема розробки нових конкурентоспроможних компетенцій для довгострокового виживання авіа-виробника серйозно актуалізується, змушуючи відходити від збутової орієнтації, що не враховує специфічних можливостей ресурсозбереження, підприємницьких і соціальних аспектів управління, що тягне за собою недостатню ефективність вжитих контр-дій.

Оскільки поряд із заходами антикризового реактивного управління особливе значення відводиться про-активному превентивному антикризовому фінансовому управлінню, для запобігання банкрутству авіабудівних підприємств з використанням інструментів ранньої діагностики нагальними набувають заходи зі зміцнення їхнього потенціалу успіху.

Література:

1. Азарова А. О. Математичні моделі та методи управління стратегічним потенціалом підприємства: монографія / А. О. Азарова, О. В. Антонюк. Вінниця : ВНТУ, 2012. 168 с.
2. Березін О. В. Завдання та механізм оптимізації структури потенціалу підприємства / О. В. Березін // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Ч. II: зб. наук. пр. 2007. Вип. 4(40). С. 20–28.
3. Бица В. Й. Аналіз стратегічного потенціалу як основа формування маркетингової стратегії розвитку машинобудівних підприємств / В. Й. Бица // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6, Т. 2. С. 203–206.
4. Горбань В. В. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства / В. В. Горбань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org>
5. Гросул В. А. Основні підходи до визначення поняття «потенціал» підприємства / В. А. Гросул // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. Харків: ХДУХТ, 2008. № 2(8). 165 с.
6. Кузнецов Ю. В. Потенціал підприємства і його структура / Ю. В. Кузнецов, П. Ю. Нартов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnik.samgtu.ru>
7. Маречик В. Я. Розвиток управлінського потенціалу як запорука успішного функціонування підприємства / В. Я. Маречик, С. М. Невмержицька // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2013. № 3, Т. 2 (200). С. 237–242.
8. Методология Адизеса. Реальный опыт внедрения / Алексей Капуста, Владислав Бурда. Москва: «Манн, Иванов и Фербер», 2018. 192 с.
9. Павлова В. А., Потупало Н. В. Управління стратегічним потенціалом успіху підприємства // Європейський вектор економічного розвитку. 2015. № 2(19). С. 166–176.
10. Скібіцька Л. І. Аналіз потенційних можливостей авіапромислового підприємства для розпізнавання стратегічної кризи / Л. І. Скібіцька // Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління». 24 жовтня 2014 р. Київ: НАУ, с. 91–94.
11. Скібіцька Л. І. Антикризове управління авіапідприємствами на основі оцінки резервів і потенційних ресурсів / Л. І. Скібіцька // Матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління». 25 жовтня 2012 р. Київ: НАУ, с. 43–45.
12. Сивашенко Т. В., Скібіцька Л. І. Дослідження адаптивно-технологічних можливостей антикризового управління в авіапромислових підприємствах України // Smart & Young № 11–12, жовтень-листопад, 2016. Частина 2. С. 42–49.
13. Трейсі Б. Максимум успішності. Стратегії і навички для розкриття прихованого потенціалу [Текст] / Брайан Трейсі. Київ: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018. 336 с.
14. Чорна Т. М., Гожуловський С. С. Сучасні тенденції та напрямки розвитку авіабудування в Україні // Економічні горизонти. 2017. № 1(2). С. 29–34.
15. Эйкор Ш. Большой потенциал. Как добиваться успеха вместе с теми, кто рядом / Шон Эйкор. Москва: Издательство «Манн, Иванов, Фербер», 2019. 240 с.

Скибицкий Александр Николаевич

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры методологии науки и международного образования
Национального педагогического университета имени М.П. Драгоманова

Сивашенко Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры управления профессиональным образованием
Национального авиационного университета

Шпильова Валентина Николаевна

студентка магистратуры Института непрерывного образования
Национального авиационного университета

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА УСПЕХА АВИАПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Согласно сбытовой парадигмой, фактор успеха следует рассматривать как параметр, оказывающий непосредственно прямое и продолжительное воздействие на достижение авиапромышленного предприятия, является общим для всех поставщиков продукта данной отрасли и существенно влияет на рыночный результат. Согласно сбытовой концепции, стратегический успех авиапромышленного предприятия определяется структурой авиационной отрасли и правильно выбранной стратегией для установления хозяйственной области, в дифференциации авиа-производства и захвате рыночных ниш. Имеется в виду, что пространство поиска факторов успеха детерминировано сферой сбыта. Потенциал успеха характеризует способность конкретного авиа-производителя решать проблемы сбыта продукции лучше рыночных соперников. В этой трактовке потенциал становится отражением факторов успеха. Фактор успеха, который получает решающее значение в конкурентной борьбе, рассматривается как ключевой фактор успеха.

Ключевые слова: авиапромышленное предприятие, потенциал, потенциал успеха, дифференциация авиа-продукции, сбытовая концепция, стратегический успех, монетарный результат.

Skibitsky Olexandr

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Methodology
of Science and International Education,
National Pedagogical University named by M.P. Drahomanov

Sivashenko Tatiana

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Professional Education
National Aviation University

Shpilova Valentina

Student of the Master's Program at the
Institute of Continuing Education

DETERMINING THE SUCCESS POTENTIAL OF AIRCRAFT ENTERPRISES

Summary

According to the marketing paradigm, the success factor should be considered as a parameter that has a direct and lasting impact on the achievements of the aviation industry, which is common to all suppliers of the product in this industry and seriously affects the market result. According to the sales concept, the strategic success of the aviation industry is determined by the structure of the aviation industry and the right strategy to establish the economic area, in the differentiation of aviation production and capture of market niches. It is implied that the space for finding success factors is determined by the sphere of sales. Success potential characterizes the ability of a particular aircraft manufacturer to solve problems of marketing better than market competitors. In this interpretation, potential becomes a reflection of success factors. The success factor, which is crucial in competition, is seen as a key success factor.

Key words: aircraft enterprise, potential, potential for success, differentiation of aviation products, marketing concept, strategic success, monetary result.

Стопченко Євгенія Іванівна

аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

У статті досліджено тенденції та перспективи впровадження інноваційних технологій в готельнобизнесі. Підтверджена необхідність розвитку та впровадження інноваційних моделей у готелях. В Україні з її значним природним та історико-культурним потенціалом туристська інфраструктура, утім числі й забезпеченість готелями, ще не задовольняє потреб туристів. На підставі аналізу найсуттєвіших властивостей нової інноваційної технології здійснюють її попередній вибір, причому основним критерієм є ефективність нововведення, що забезпечує покращення роботи, результативність, конкурентоспроможність і прибутковість підприємства. У той же час майбутнє інновацій залежить від проведення перших введень; порівняння інноваційною технологією з існуючим рівнем, а не з рівнем, який буде досягнутий після введення; використання кількісних показників для оцінки інноваційної технології, яка спрямована на підвищення якості процесу.

Ключові слова: готельне господарство, стратегія, аналіз, інновації.

Постановка проблеми. Розуміння завтрашнього мандрівника зростання світового населення, у поєднанні зі зростанням багатства в розвитку економіки і масивна непевність щодо майбутньої поведінки клієнтів з розвиненою економікою змушують переосмислення дослідження і маркетингових підходів. Нам необхідно визначити, чи ці підходи варто зазначити в плані орієнтації і залучення прибутковим бізнесом, почувши голос замовника з розумінням потреб сегментів підвищення рівня. Підйом соціальних засобів масової інформації та зростаюче значення персоналізації обидва піднімають питання, наскільки добре ми розуміємо концепції і чи є правильні механізми ефективно реагувати на критику і ідеї, які виникають сьогодні. Нарешті, враховуючи зростаючу важливість ділових заходів ринку особливо в розвитку економіки то питання виникає щодо якості і самобутності, для такої жорсткої конкуренції ринку.

Впровадження інноваційних технологій готельних підприємств сприятиме гармонізації попиту на інновації, забезпечить безперервну, двосторонню та ефективну комунікацію між усіма учасниками інноваційного процесу. Це означає, що нам необхідно не тільки стратегії, для яких технологій ми будемо слідувати, але й чітку позицію як зробити ці рішення і оцінити параметри їх розвитку.

Нові технології також будуть вимагати нових викликів це і є нашою стратегією короткострокової, середньострокової та довгострокової перспективі від інших груп hotel.

Глобалізація бізнесу, незважаючи на невдачі в умовах кризи, є сильні драйвери, які повинні допомогти підвищити обсяг управління протягом наступного десятиліття. Зростання транснаціональних компаній, в країнах, що розвиваються і підприємств розвиненої економіки в пошуках можливості буде збільшення попиту на номери. В той же час для створення нових міст Близького Сходу та Азії зокрема призведе до авансового попиту на готелі для розміщення фахівців, що беруть участь в таких подіях. Також можливість залучати, зацікавлювати, розвивати і зберігати професіоналів цієї сфери є і буде ключовим фактором успіху. Незважаючи на спад промис-

ловості в усьому світі стикаються перспективи зростаючого дефіциту професіоналів, недостатня кількість кваліфікованих робітників. Починаючи з серпня 2010 року World Travel і рада туризму (WTTC) оцінює, що подорожі та туризм використовує 235 мільйонів людей по всьому світу і що це буде рости до 303, мільйонів за 2020 рік. У ході обстеження робочої сили ресторанно-готельний персонал зайняв 6 місце, з точки зору розміру, його бракує в США, 7-ме в Китаї. Для регіонально-економічного співробітництва внутрішньо регіональних подорожів може бути все більш важливим джерелом нового бізнесу в найближчі десятиліття.

Постановка завдання. Виходячи з вищезазначеного, мета статті полягає у виявленні та обґрунтуванні основних напрямів розвитку інноваційних технологій готельних підприємств зарубіжних країн. Основна роль інноваційних технологій в готельному бізнесі. Проведення аналізу та визначення інноваційних технологій та їх перспектив впровадження у готельному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. В епоху кризи зростаючий наголос ставиться на підвищення усіх форм торгівлі в рамках регіональних торговельних блоків, як АСЕАН, Європейський Союз та Ради співробітництва затоки (ССЗ). Сприяння внутрішньо регіональних відносин туризм був мішенню ASEAN1 в рамках проекту для поліпшення комерційної підвищення конкурентоспроможності регіону і створив повністю інтегроване економічне співтовариство. Подібні ініціативи ведуться також в Центральній Америці і в Європі з програмою соціальних туризму Каліпсо. Отже конкурсу залучити регіональних мандрівників і їх перебування на континенті буде збільшуватися. 82 відсотків всіх опитаних і 77 відсотків тих, хто в туристичній індустрії погодився, що місто чи країна на основі альянсів, ймовірно, в результаті чого пільгові маркетингові ціноутворення деяких напрямків буде збільшено. Візовими режимами догляду за зняття обмежень у подорожах має вирішальне значення для залучення гостей з ринків, що розвиваються. Готелям, можливо, доведеться брати більш активну роль у наданні допомоги гостям візи безпечною для того, щоб видалити перешкоди до залучення

клієнтів з ринків, що розвиваються. Хенлі глобал Visa обмеження індекс показує, у Великобританії власникам паспортів можна ввести більшості країн віза (166 країн) безкоштовно, в той час, як індійські та китайські паспорти можуть тільки подорожувати без візи до 50 і 38 країн відповідно [1; 2, с. 224–226].

Замикаючись на майбутній спад, закликаючи готелі приборкати операційні та бронювання витрати. Дослідження OTA Insight присвячено думці керівництва готелю про те, що працює, а що ні відносно майбутнього управління сталого розвитку в обличчях серйозного занепокоєння з приводу споживання запозичення з майбутніх поколінь, сектор знаходиться під підвищенням тиску, щоб довести, що він веде вниз екологічне навантаження і відбувається розвиток посправжньому стійких операцій. Том Rowntree міжконтинентальний готель, група (IHG) говорить, що середній Європейський готель виробляє 3000 тонн викидів вуглекислого газу на рік, хоча еквівалент в Дубаї виробляє 6500. Потенціал для виявлення і важелі кращі практики глобального портфелю пропонують великі можливості для готельних мереж. У дослідженні, 83 відсотки погодилися, що екологічні міркування будуть відігравати роль у виборі готелів та бізнес-мандрівників. Всупереч побоюванням, немає чітких причин для оптимізму всієї галузі, значними успіхами буде зменшити своє екологічне середовище, наприклад: Hotel 1000 в Сіетлі, Вашингтон має відгук датчик, що виявляє, коли порожня кімната і налаштовує опалення та освітлення відповідно під час сповіщення служби персоналу для очищення кімнат. Готель Crowne Plaza недалеко від Ересуннський протоки, що відокремлює Данію і Швецію має на 86-метр (282-футів) вежі покриті близько 1.500 сонячних панелей є 170.000 кіловат-годин електроенергії щорічно. У номерах 366 економії водних кранів, низької енергії світла. Перший курорт Еміратів, Аль Маха пустелі спа –курорт в Дубаї, був розроблений і побудований на принципах екологічно сталого розвитку. Це ноу-хау була застосована в нових Wolgan долина Resort & Spa в Австралії – в світі перший готель який сертифікований. Комітет Всесвітньої спадщини імен 34 сайти до списку світової спадщини в небезпеці, у тому числі популярних туристичних, зокрема Флорида Everglades22. Також були створені квоти для ключових такі сайти, як Machu Picchu в Перу і Національний парк Крюгера в Південній Африці. Такі квоти можуть стати більш часто, як механізм для керування числа відвідувачів і заохочувати високу вартість, низький обсяг туризму [1, с. 4–6].

Наведені дані почерпнуто з 130 готелів професіоналів, що представляють понад 30 країн, у звіті наводиться вичерпний прогноз сучасним готелям скористатися більш прибутковими потоками доходів.

Виходячи з цих результатів, OTA Insight встановила, що оптові комісії та знижки лояльності доходів підризу тому фахівці готелю повинні пам'ятати про програми лояльності, які вони надають запропонувати та зосередити увагу на інвестиціях у нові технології, які допоможуть контролювати витрати та збільшувати прибут-

ковість, пристосовуючись до поточних і майбутніх ринкових зрушень. З 130 фахівців готелю, які взяли участь у 2019 OTA Insight Global Survey, 70% повідомили, що працюють безпосередньо для компаній з управління готелями та 21% для готельних технологій організацій. Професіонали готелю мали три-, чотири- та п'ятизіркові об'єкти з ланцюгом 56%, 35% незалежних і 10% змішаних. З поточними оновленнями, цілодобова підтримка від нашої команди успіху клієнтів, та інтуїтивно зрозуміла і налаштована панель інструментів, платформа OTA Insight інтегрується з іншими інструментами промисловості, включаючи системи управління готельною нерухомістю, провідні рішення та дані RMS постачальників бенчмаркінгу. Команда міжнародних експертів OTA Insight базується по всьому світу, включаючи Великобританію, США, Франція, Німеччина, Бельгія, Іспанія, Італія, Бразилія, Мексика, Сінгапур, Австралія та Індія, і підтримує більше 40 000 об'єктів нерухомості в 168 країнах. Оцінивши одну з 10 "Один для перегляду" в Sunday Times Tech Track 100, OTA Insight широко визнаний як лідер у сфері бізнес-аналітики гостинності. [1, с. 16–26] Глобальне опитування OTA Insight підкреслює:

– Менеджери доходів і паритет ставок: хоча понад 60% об'єктів мають дохід управлінські ресурси, 51% повідомляють про почуття невпевненості або поза контролем своєї стратегії паритету ставок. На запитання про основні причини невідповідності ставок 59% готелів вказали на оптовиків, 39% звинувачували OTA, 33% вважали, що технологія є основою, і 15% заявили про мета-дослідження.

– Програми лояльності: Незважаючи на всебічний поштовх для прямого бізнесу, OTA отримали частку ринку у 2018 році в Північній Америці, який, як очікується, збільшиться до 2020 року нерухомості для роботи навколо паритетних угод, 65% готелів повідомили, що мають свої власні. Програма лояльності, в той час як несподівані 36% все ще не мають внутрішньої програми, на яку можна покладатися.

Майбутнє дистрибуції та технології: Хоча OTA підриває доходи, залишається вершиною для респондентів (23%), 32% фахівців готелю передбачають, що Google має найбільший вплив на розподіл у найближчі роки. Коли мова йде про те, де готелі очікують побачити. Найбільший вплив на технологію здійснюється через 2018 рік, 61% – аналітика даних / бізнес-аналітика, 43% сказав штучний інтелект, і 39% сказали, що технологія гостьового досвіду.

Тому слід зазначити, інноваційні технології впливають на конкурентоздатність готелю на сьогоднішньому ринку. Використання програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів готелю сьогодні не просто питання лідерства і конкурентних переваг, але і виживання на ринку в найближчому майбутньому.

Для швидкого і безпомилкового контролю операцій повноцінного аналізу існуючої ситуації, швидкості і повноти обслуговування гостя на рецепції, тобто для забезпечення високої економічної ефективності та високої якості послуг, неминучим незамінним стає впровадження автоматизованих інформаційних систем управління.

Впровадження інноваційних технологій в готелях включає три етапи:

– Автоматизація бізнес-процесів всередині готелю. Інформація про роботу готелю накопичується і зберігається на (базі даних) сервері.

– Створення внутрішньої інформаційної системи. Дозволяє автоматизувати бізнес-процеси через мережу Інтернет, яка пов'язує внутрішню інформаційну систему готелю із її зовнішніми партнерами (туроператорами, клієнтами).

– Об'єднання інтернет і екстернат систем в одне бізнес-середовище. Інтегрує всі внутрішні служби готелю і забезпечує відгук на будь-які запити із зовні завдяки методам електронного обміну даними, електронній комерції.

– Принципи впровадження інноваційних технологій у сферу гостинності, мають стати дієвим засобом забезпечення інноваційного розвитку в туристичній індустрії [3, с. 331–334].

На даний момент сформовано перелік із найбільш високотехнологічних прогресів сьогодення:

– Готелі, номери яких оснащені новітніми панелями, які кріпляться на зовнішній стороні фасаду і акумулюють енергію сонця і вітру. Температура і вологість в будівлях регулюється за допомогою водоспаду у внутрішньому критому дворіку. Величезна скляна стіна періодично відкривається, щоб в приміщення проникав свіжий морський бриз.

– Щоб наповнити ванну, вода ллється зі стелі. В готелях також є «безшумні електронні дверні дзвінки». Обслуговуючий персонал натискає на кнопку дзвінка біля ваших дверей, і в номері включається інфрачервоний сканер. Якщо він фіксує якийсь рух, з'являється електронний сигнал «не турбувати» і службовець йде, щоб прийти пізніше.

– Як тільки людина входить до готелю, вона стає одним з персонажів відео, що транслюється у вестибюлі. Кожному відвідувачеві видається телефон з технологією розпізнавання, за допомогою якого постоялець може потрапити у свій номер.

– Дзеркало для гоління, яке не запотіває – це практичне рішення для постояльців чоловіків.

– Готелі організують внутрішнє співтовариство, відкрите для тих, хто забронював номер. Це дозволяє постояльцям і майбутнім постояльцям обмінюватися інформацією, ставити питання

один одному, щодо якості обслуговування і надання послуг в даному готелі [4; 5, с. 68, 112].

В умовах жорсткої конкуренції готелі змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності своїх послуг. Недооцінка інноваційного управління в діяльності вітчизняних готельних підприємств призвела до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління, зниження якості готельних послуг. Інновації виступають в якості стимулу для подальшого розвитку готельного бізнесу, дають змогу підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам [6, с. 98].

Висновки з проведеного дослідження. Здійснивши ґрунтовний аналіз світового досвіду впровадження інноваційних технологій в систему управління персоналом готельного закладу, автор виділив найефективніші з них, зокрема: лізинг персоналу, кадровий аудит та коучинг. Ці технології дозволять менеджменту компанії вплинути на підвищення ефективності функціонування закладу за рахунок побудови системи управління персоналом на інноваційних засадах і прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо формування, розвитку та реалізації кадрового потенціалу [7, с. 798].

У результаті стрімкого розвитку ринкових відносин і нестабільної економічної ситуації в нашій країні, загострюється конкурентна боротьба між підприємствами сфери готельного бізнесу. За останні роки різко зросли вимоги до якості обслуговування, комфортності перебування у готелі українських громадян, які мають можливість порівняти умови проживання у вітчизняних і зарубіжних готелях.

Враховуючи вищевикладене, аналізу можна стверджувати про існування доцільності впровадження інноваційних технологій в управління підприємств готельного господарства. Однією з фундаментальних якостей підприємства для максимального підвищення його конкурентоспроможності є високий рівень кваліфікації працівників. Що, в свою чергу, залежить від правильної підготовки фахівців, що надають готельні послуги і безпосередньо взаємодіють зі споживачами, що набуває подальшого дослідження.

Література:

1. Что такое инновации в ресторанном бизнесе? Гостиничный и ресторанный бизнес: веб-сайт. URL: <http://prohotelia.com.ua/> (дата звернення: 16.09.2019).
2. Шаповалова О.М. Інноваційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності готельного господарства. Київ, 2013. 224–228 с.
3. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Київ, 2012. 331–338 с.
4. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами. Москва, 2002. 328 с.
5. Афанасьев С.В., Економіко-математичне моделювання ризику великих промислових підприємств з монопродуктовим виробництвом. Дніпропетровськ, 2005. 230 с.
6. Афанасьев М.В., Селезньова Г.О. Стратегія підприємства: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ, 2007. 272 с.
7. Белошапка А.И. Стратегии достижения целей в бизнесе: Теория и практика. Днепропетровск, 2003. 798 с.

Стопченко Евгения Ивановна

аспирант кафедры гостинично-ресторанного бизнеса
Киевского национального торгово-экономического университета

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация

В статье исследованы тенденции и перспективы внедрения инновационных технологий в гостиничном хозяйстве. Подтверждена необходимость развития и внедрения инновационных моделей в гостиницах. В Украине с ее значительным естественным и историко-культурным потенциалом туристская инфраструктура, в том числе и обеспеченность гостиницами, еще не удовлетворяет потребности туристов. На основании анализа существенных свойств новой инновационной технологии осуществляют ее предварительный выбор, причем основным критерием является эффективность нововведения, обеспечивает улучшение работы, результативность, конкурентоспособность и прибыльность предприятия. В то же время будущее инноваций зависит от проведения первых введений; сравнение инновационной технологии с существующим уровнем, а не с уровнем, который будет достигнут после введения; использование количественных показателей для оценки инновационной технологии, направленной на повышение качества процесса.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, анализ, стратегия, инновации.

Stopchenko Eugene

Graduate Student, Department of Hotel and Restaurant Business
Kyiv National University of Trade and Economics

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE HOTEL BUSINESS

Summary

The article examined the trends and prospects for the implementation of innovative technologies in the hotel business. Confirmed the need for the development and implementation of innovative technologies. In Ukraine, with its significant natural, historical and cultural potential of tourist infrastructure, including provision and well, still does not satisfy the needs of tourists. Based on the analysis of the most important properties of the new innovative technology, they make its preliminary choice, with the main criterion being the effectiveness of innovation, which ensures the improvement of work, survival, efficiency, competitiveness and profitability of the enterprise. Characteristic errors of managers in the implementation of innovative technology: trying to introduce several innovations at the same time. In the event of failure, it is difficult to identify and quickly remedy its causes. At the same time, the future of innovation depends on the first introduction; comparison of innovative technology with the existing level, not with the level that will be reached after introduction; the use of quantitative indicators to evaluate innovative technology aimed at improving the quality of the process.

Key words: hospitality, analysis, strategy, innovation.

УДК 330.111.8

Телепнева Ольга Святославівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Приватного акціонерного товариства
«Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»»

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПІДСИСТЕМ ВИМІРЮВАННЯ Й КЕРУВАННЯ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ АТОМАРНИХ АНТРОПОТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ

Атомарна антропотехнічна система є мінімальною складовою антропотехнічної системи підприємства та безпосередньо впливає на результати її функціонування. Удосконалення цих систем є необхідною умовою розвитку підприємства. Розглянуто особливості структури атомарних антропотехнічних систем, в якій виділено підсистему вимірювання та керування, та основні складові цієї підсистеми – оператора та засоби автоматизації. Досліджено здатність до праці оператора та її складові – природну здатність до праці, кваліфікацію й мотивацію. Охарактеризовані функціональні залежності зміни здатності до праці від матеріальних витрат та часу. Розроблено комплексну модель впливу складових підсистем вимірювання та керування на результати діяльності атомарної антропотехнічної системи. Ця модель має бути складовою загальної математичної моделі функціонування атомарної антропотехнічної системи.

Ключові слова: антропотехнічна система, підсистеми вимірювання та керування, цільова функція системи.

Постановка проблеми. «Антропотехнічна система (АТС) – складне системне поєднання матеріальних, нематеріальних, людських ресурсів, яке спрямоване на досягнення цільової функції системи. Незважаючи на розмаїття АТС, різно-

манітні галузі функціонування й різний ступінь складності ці системи мають багато спільних рис. Складні АТС є ієрархічними системами, на нижньому шаблі яких знаходяться атомарні АТС, які поєднуються у більш складні системи, що вклю-

чають до свого складу компоненти матеріального, інформаційного й інших видів забезпечення» [1].

Зазвичай, саме атомарні АТС, поєднуючись, виконують цільову функцію складної АТС. Додаткові структурні компоненти складної АТС забезпечують функціонування атомарних АТС та виконання ними цільової функції складної АТС.

Важливою складовою будь-якої АТС є підсистеми вимірювання та керування, яку утворюють матеріальні й нематеріальні компоненти засобів автоматизації, а також персонал, що здійснює управління АТС.

Зростання складності задач, які виконуються атомарними АТС, підвищення відповідальності за результат функціонування системи та наслідки невідповідного виконання нею цільової функції обумовлюють високі вимоги до підсистеми вимірювання та керування АТС. Важливою задачею є моделювання впливу цієї підсистеми на функціонування ААТС в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значний обсяг робіт, проведений дослідниками систем, в цій галузі знань існує досить багато невирішених завдань. На думку автора, однією з фундаментальних проблем є розгляд антропотехнічних систем з погляду окремих галузей науки, що призводить до концентрації уваги на окремих аспектах системи і втрати комплексного її сприйняття [2]. Важливою задачею є розробка моделей функціонування окремих підсистем ААТС в загальносистемному контексті.

Постановка завдання. Завдання статті – розглянути функціональну структуру ААТС та розробити математичну модель, яка характеризує вплив підсистеми вимірювання й керування на функціонування ААТС

Викладе основного матеріалу. Атомарна антропотехнічна система складається з наступних функціональних підсистем:

- підсистеми перетворення предмету праці, яка здійснює безпосередню зміну стану предмету праці, що є цільовою функцією ААТС;

- підсистеми вимірювання та керування, яка здійснює вимірювання показників процесу, управляє іншими підсистемами ААТС, забезпечуючи виконання цільової функції ААТС;

- допоміжні підсистеми, які забезпечують функціонування підсистем ААТС.;

- несуча підсистема,

Структурна схема ААТС зображена на рис. 1. Розглянемо декілька прикладів ААТС.

Для ААТС – центру механообробки на основі механообробного токарного верстату з ЧПУ ці функціональні компоненти наступні:

- підсистема перетворення – поєднання компонентів – приводи основного та допоміжних рухів, приладдя та інструмент, які здійснюють

цільову функцію системи – перетворення предмету праці – заготовки у готову деталь;

- підсистема вимірювання та керування представлена:

- засобами вимірювання координат робочого органу (інструменту),

- засобами автоматизації управління компонентами верстату (програмований логічний контролер електроавтоматики верстату),

- засобами програмного управління (ЧПУ), які перетворюють вхідну інформацію – програму виготовлення деталі в команди засобам автоматизації управління компонентами верстату;

- робітником – оператором верстату, який здійснює загальний контроль функціонування верстату;

- допоміжні підсистеми – компоненти перетворення енергії, компоненти видалення відходів тощо;

- несуча підсистема є основою, на якій розміщуються інші компоненти верстату.

Для ААТС, утвореної на основі вантажного автомобіля, ці функціональні компоненти наступні:

- підсистема перетворення – поєднання компонентів (шасі, двигун та привід), які здійснюють переміщення вантажу в просторі з початкової у кінцеву точку маршруту;

- підсистема вимірювання та керування представлена:

- засобами вимірювання поточних координат, швидкості автомобілю та стану його компонентів,

- засобами автоматизації управління окремими компонентами автомобілю

- водієм, який здійснює контроль функціонування автомобілю та керує ним, змінюючи режими та траєкторію руху;

- допоміжні підсистеми – компоненти перетворення енергії, компоненти видалення відходів тощо;

- несуча підсистема – кузов є основою, на якій розміщуються компоненти автомобілю, водій та вантаж.

Слід зазначити, що в будь-якій ААТС до складу підсистеми вимірювання й керування входять:

- матеріальні та нематеріальні засоби вимірювання, обробки та представлення інформації про здійснення процесу виконання цільової функції ААТС, функціонування компонентів ААТС тощо;

- матеріальні та нематеріальні засоби автоматизації, які на основі даних від підсистеми вимірювання здійснюють керування компонентами ААТС;

- оператор ААТС, який взаємодіє з матеріальними компонентами підсистеми вимірювання та керування для здійснення

Зазвичай, діяльність будь-якої підсистеми вимірювання та керування ААТС передбачає виконання низки дій для досягнення цільової функції.

Так, для ААТС на основі повітряного судна, такими діями є управління зльотом та посадкою з певної злітно-посадкової смуги й польотом за певним маршрутом у простих та складних метеорологічних умовах, та ін.

Для ААТС – центру механообробки такими діями є управління встановленням заготовки на верстат, виконанням основних та допоміжних рухів робочо-

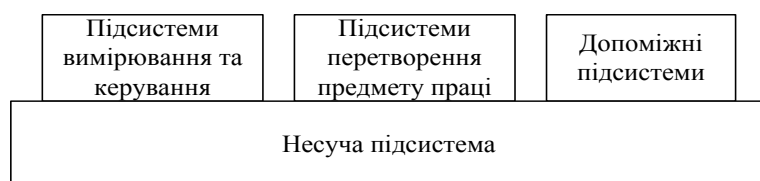


Рис. 1. Структурна схема ААТС

го органу верстату, видаленням готової деталі та відходів під час виконання певної технологічної операції тощо.

Підсистема вимірювання та керування ААТС безпосередньо впливає на результати її функціонування. Тому доцільно розробити математичну модель, яка дозволяє врахувати цей вплив.

По-перше, зазначимо, що цільова функція ААТС може бути виконана з якістю від 0% (неприйнятна якість) до 100% (якість, що задовольняє вимогам).

Розглянемо цю тезу на прикладах.

Для ААТС – центру механообробки якість виконання технологічної операції дорівнює 0% у випадку невірної браку, а якість 100% означає, що виготовлена деталь відповідає вимогам. У випадку, коли якість виконання перевищує вимоги, якість буде дорівнювати 100%.

Для ААТС, яка здійснює доставку вантажу, неприйнятною якістю є втрата або критичне псування вантажу. Несвоєчасна доставка цілого вантажу, в залежності від важливості своєчасної доставки, означає якість функціонування такої ААТС менше 100%. Якщо вантаж доставлено своєчасно, то якість є 100%. Навіть, якщо своєчасна доставка буде супроводжуватися співом, танцями, феєрверком та іншими додатковими, не передбаченими попередніми умовами доставки, ефектами якість функціонування транспортної ААТС буде дорівнювати лише 100%.

По-друге, важливо зазначити, що збільшення якості виконання цільової функції ААТС, зазвичай супроводжується зростанням витрат на функціонування системи. Таким чином, надмірна якість є економічно недоцільною.

Засоби вимірювання є джерелом даних для керування, безпосередньо впливаючи на результат діяльності підсистеми вимірювання та керування ААТС.

$$f(K_{Bj}, K_{Kj}) = K_{Bj} \cdot K_{Kj} \quad (1)$$

де

– $f(K_{Bj}, K_{Kj})$ – функція впливу підсистеми вимірювання та керування на якість виконання j -дії для досягнення цільової функції ААТС;

– K_{Bj} – коефіцієнт, що враховує засобів вимірювання на якість виконання j -дії підсистемою вимірювання та керування ААТС;

– K_{Kj} – коефіцієнт, що враховує вплив засобів автоматизації та оператора на якість виконання j -дії підсистемою вимірювання та керування ААТС;

Підсистема вимірювання складаються з двох основних частин:

- технічних засобів;
- програмного забезпечення.

Впливу підсистеми вимірювання на якість виконання цільової функції ААТС, на думку автора, відповідає наступна функціональна залежність:

$$K_{Bj} = K_{BTj} \cdot K_{BПj} \quad (2)$$

де K_{Bj} – коефіцієнт впливу підсистеми вимірювання на якість виконання j -дії;

– K_{BTj} – коефіцієнт впливу технічних засобів автоматизації технологічного процесу на якість виконання j -дії цільової функції ААТС;

– $K_{BПj}$ – коефіцієнт впливу програмного забезпечення на якість виконання j -дії цільової функції ААТС.

Стан підсистеми вимірювання, в першу чергу, технічної частини змінюється в часі під впливом зовнішніх факторів та процесів старіння.

Оператор та засоби автоматизації керування доповнюють один одного. Цьому, на думку автора, відповідає функціональна залежність $K_{Kj} = f(K_{Aej}, K_{Onj})$, яка має наступні властивості – її максимальне значення не може перевищувати 1, а мінімальне – має бути більше 0 (прийнято, що працездатність оператора більше 0):

$$K_{Kj} = f(K_{Aej}, K_{Onj}) \in (0; 1], K_{Aej} \in [0; 1], K_{Onj} \in (0; 1] \quad (3)$$

де

– K_{Aej} – коефіцієнт, що враховує вплив засобів автоматизації на успішність виконання j -дії;

– K_{Onj} – коефіцієнт, що враховує вплив оператора на успішність виконання j -дії;

Для цієї функціональної залежності автор пропонує наступну формулу:

$$f(K_{Aej}, K_{Onj}) = \begin{cases} (K_{Aej} + K_{Onj}), & \text{якщо } (K_{Aej} + K_{Onj}) \leq 1 \\ 1, & \text{якщо } (K_{Aej} + K_{Onj}) > 1 \end{cases} \quad (4)$$

Аналізуючи цю формулу, можна зробити наступні висновки:

– у випадку відсутності засобів автоматизації технологічного процесу для досягнення позитивного результату необхідна висока працездатність оператора;

– збільшення рівня автоматизації дозволяє залучати більш дешеву робочу силу з меншою здатністю до праці;

– стан, коли $(K_{Aej} + K_{Onj}) > 1$, є економічно недоцільним.

Розглянемо ці положення на прикладах.

Якщо є центр механообробки на основі верстата з ЧПУ та відпрацьованою керівною програмою, то залучення висококваліфікованого верстатника в якості оператора призведе до надмірних витрат, порівнюючи із залученням робітника з меншою, але достатньою здатністю до праці.

Якщо до центру механообробки, утвореного верстатом з ручним керуванням, залучити недостатньо працездатного робітника, то результатом можуть бути суттєві матеріальні втрати через брак.

Засоби автоматизації керування складаються з двох основних частин:

- технічних засобів;
- програмного забезпечення.

Для нормального функціонування засобів автоматизації необхідне відповідне функціонування обох складових.

Впливу засобів автоматизації керування на якість виконання цільової функції ААТС, на думку автора, відповідає наступна функціональна залежність:

$$K_{Aej} = K_{AeTj} \cdot K_{AeПj}; K_{AeTj} \in [0; 1], K_{AeПj} \in (0; 1] \quad (5)$$

де K_{Aej} – коефіцієнт впливу засобів автоматизації керування ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції;

– K_{AeTj} – коефіцієнт впливу технічних засобів автоматизації керування ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції;

– $K_{AeПj}$ – коефіцієнт впливу програмного забезпечення засобів автоматизації керування ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції.

Стан засобів автоматизації підсистеми керування змінюється в часі під впливом зовнішніх факторів та процесів старіння.

На здатність до праці оператора впливають:

- природні можливості;
- кваліфікація;
- мотивація.

Природні можливості, кваліфікація та мотивація змінюються в часі та під впливом відповідних матеріальних витрат. Ці функціональні залежності є унікальними для кожного робітника.

Природні можливості робітника покращуються зі збільшенням відповідних витрат (рис. 2), основним напрямком яких є покращення умов праці. Ця залежність має верхню межу («зону насичення»), по досягненню якої подальші витрати не призводять до відповідного збільшення можливостей.

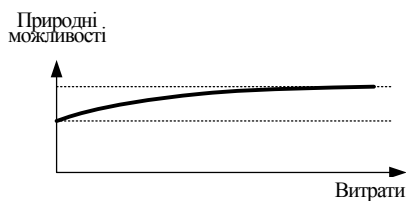


Рис. 2. Характер зміни природних можливостей від витрат

Природні можливості змінюються з часом. Довгострокова залежність зображена на рис. 3. Ця залежність також має екстремум, що відповідає найбільш продуктивному віку робітника. К завершенню трудового стажу природні можливості, зазвичай, зменшуються.

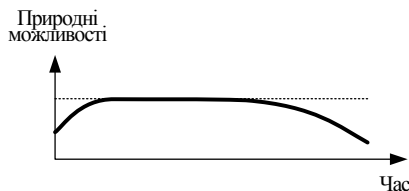


Рис. 3. Приклад довгострокової залежності зміни природних можливостей з часом

На довгострокову криву природних можливостей накладається короткострокова, що описує поточний стан природних можливостей робітника. Вони є різними в різну пору року, період доби, залежать від стану здоров'я та ще багатьох факторів.

Кваліфікація робітника збільшується зі зростанням відповідних витрат (рис. 4). Це зростання також має межу, по досягненню якої зростання витрат не призводить до подальшого її зростання.

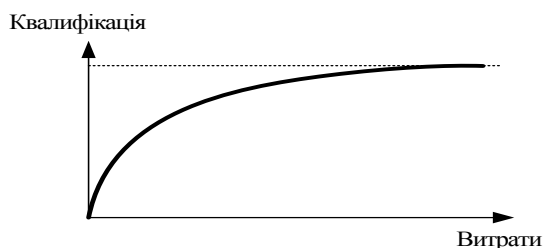


Рис. 4. Характер залежності зміни кваліфікації від витрат

У короткотерміновому розгляді кваліфікація робітника зростає з часом (рис. 5). Це зростання також має відповідну межу.

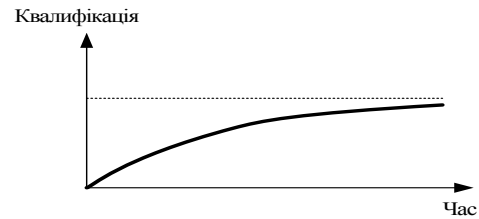


Рис. 5. Характер короткострокової залежності зміни кваліфікації з часом

У довгостроковому розгляді, зміна технологій призводить до необхідності опанування новими навичками, зменшуючи кваліфікаційну складову здатності до праці робітника. Тому довгострокова залежність зміни кваліфікації робітника з часом матиме більш складний характер. З віком здатність до навчання, зазвичай, погіршується, що обумовлює більш високі витрати на здобування принципово нових навичок робітниками зрілого віку.

Ще більш складною є залежність зміни мотивації до праці від матеріальних витрат (рис. 6). На відміну від більш монотонних попередніх функцій, вона має декілька «зон насичення», в яких збільшення витрат не призводить до відповідного збільшення мотивації. Ці «зони насичення» відповідають стану після задоволення чергової потреби у ієрархії потреб та накопиченню ресурсів для задоволення наступної потреби. Розробка моделей ієрархій потреб людини є предметом науки о мотивації робітників. На цей час розроблено багато таких моделей. Найбільш відомою з них є піраміда потреб Маслоу [3, с. 71, 73]. Ще одною особливістю цієї функції є наявність «прямої гілки» та «зворотної гілки» – функція має різний вигляд для збільшення та зменшення витрат на підвищення мотивації до праці, що також відповідає теоріям мотивації.

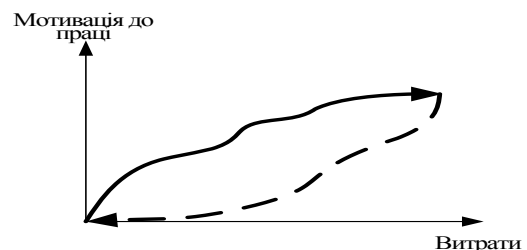


Рис. 6. Характер залежності зміни мотивації до праці від витрат

Мотивація до праці також змінюється в часі (рис. 7). Ця функція має локальні та глобальний екстремуми, що також відповідає теоріям потреб, відповідно до яких потреби людини змінюються в часі.

Наведені дані зображують складність моделювання здатності до праці оператора.

Коефіцієнт впливу оператора на якість виконання цільової функції ААТС наступні властивості:

- максимальне значення коефіцієнтів впливу природних властивостей, кваліфікації та мотивації не перевищує 1 (одиниця відповідає «ідеальному випадку»);

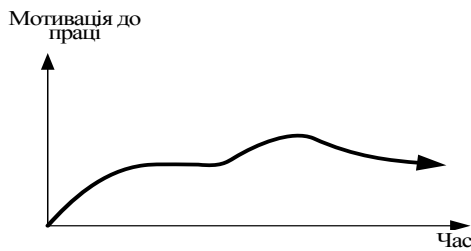


Рис. 7. Характер залежності зміни мотивації до праці з часом

– відсутність мотивації до праці призводить до нульового значення відповідного компоненту вектора;

– відсутність кваліфікації призводить до нульового значення відповідного компоненту вектора;

– зменшення природної здатності до праці зменшує значення відповідного компоненту вектору при незмінних інших складових.

Таку залежність автор пропонує обчислювати за наступною формулою:

$$K_{Onj} = K_{OnIj} \cdot K_{OnKj} \cdot K_{OnMj} \quad (6)$$

де K_{Onj} – коефіцієнт впливу здатності до праці оператора ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції;

– K_{OnIj} – коефіцієнт впливу природної здатності до праці оператора ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції;

– K_{OnKj} – коефіцієнт впливу програмного кваліфікації оператора ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції;

– K_{OnMj} – коефіцієнт впливу мотивації до праці оператора ААТС на якість виконання j -дії під час виконання цільової функції.

Оператор, на думку автора, є одним з найменш прогнозованих елементів виробничої системи. Тому основним напрямком розвитку ААТС є зниження впливу оператора на процес виконання цільової функції – впровадження засобів автоматизації керування. Це знайшло своє відображення у функціях, що об'єднують вплив засобів автоматизації та здатності до праці оператора на результати функціонування ААТС.

Література:

1. Управління конкурентоздатністю антропотехнічних систем на прикладі автомобільного спорту [Електронний ресурс] / О. С. Телепнева // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 1(29). – С. 117–122. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/117.pdf>
2. Введення до атомарних антропотехнічних систем [Електронний ресурс] / О. С. Телепнева // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 6(22). – С. 156–161. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No6/156.pdf>
3. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2000. – 352 с.

Однак, варто зазначити, що в деяких екстремальних випадках, коли різко змінюються умови оточуючого ААТС середовища, або виходять з ладу окремі програмно-технічні компоненти підсистеми вимірювання та керування, саме присутність оператора з високою здатністю до праці дозволяє уникнути катастрофічних наслідків. В сучасних системах керування, в більшості випадків, передбачається спеціальний «ручний режим», за якого оператор може керувати ААТС на власний розсуд, цілком або частково відключивши засоби автоматизації.

Враховуючи це факт, модель впливу підсистем вимірювання та керування ААТС на результати виконання системою цільової функції

$$f(K_{Bj}, K_{Kj}) = K_{Bj} \cdot f(K_{Aej}, K_{Onj}) + \Delta K_{Onj} \quad (7)$$

де

– $f(K_{Bj}, K_{Kj})$ – функція впливу підсистеми вимірювання та керування на якість виконання j -дії для досягнення цільової функції ААТС;

– K_{Bj} – коефіцієнт впливу підсистеми вимірювання на якість виконання j -дії;

– K_{Aej} – коефіцієнт, що враховує вплив засобів автоматизації на успішність виконання j -дії;

– K_{Onj} – коефіцієнт, що враховує вплив оператора на успішність виконання j -дії;

– ΔK_{Onj} – коефіцієнт, що враховує додатковий вплив оператора на успішність виконання j -дії;

Особливостями коефіцієнту – ΔK_{Onj} є діапазон зміни значень $\Delta K_{Onj} \in [-1; 1]$. Це означає, що з одного боку, оператор може врятувати ААТС у екстремальному випадку, коли засоби автоматизації не здатні «відпрацювати» ці зміни, однак, з іншого боку, недоречно втручання оператора може призвести до катастрофічних наслідків навіть ААТС зі справними засобами автоматизації.

Висновки з проведеного дослідження. Підсистеми вимірювання та керування ААТС безпосередньо впливають на результати виконання нею цільової функції. Для розробки заходів з удосконалення ААТС необхідно розуміти природу взаємодії компонентів цих підсистем, їх впливу на діяльність підсистеми вимірювання та керування, а також функціонування ААТС в цілому. Цьому сприяє створення моделей діяльності підсистем та ААТС в цілому.

Телепнева Ольга Святославовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента

Частного акционерного общества

«Высшее учебное заведение «Межрегиональная Академия управления персоналом»»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПОДСИСТЕМ ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ АТОМАРНЫХ АНТРОПОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация

Атомарная антропотехническая система является минимальной составляющей антропотехнической системы предприятия и непосредственно влияет на результаты её функционирования. Усовершенствование таких систем является необходимым условием развития предприятия. Рассмотрены особенности структуры атомарных антропотехнических систем, в которой выделена подсистема измерения и управления, а также основные составляющие этой подсистемы – оператор и средства автоматизации. Исследована способность к труду оператора и её составляющие – природная способность к труду, квалификация и мотивация. Охарактеризованы функциональные зависимости изменения способности к труду от материальных затрат и времени. Разработана комплексная модель влияния составляющих подсистем измерения и управления на результаты деятельности атомарной антропотехнической системы. Эта модель должна стать составной частью общей математической модели функционирования атомарной антропотехнической системы.

Ключевые слова: антропотехническая система, подсистемы измерения и управления, целевая функция системы.

Telepneva Olga

PhD, Associate Professor of Management

Private Joint Stock Company

“Interregional Academy of Personnel Management”

MODELING THE INFLUENCE OF MEASUREMENT AND CONTROL SUBSYSTEMS ON THE FUNCTIONING OF ATOMIC ANTHROPOTECHNICAL SYSTEMS

Summary

The atomic anthropotechnical system is the basic component of an enterprise's anthropotechnical system and directly affects the results of its functioning. Atomic anthropotechnical systems improvement is necessary for enterprise development. The features of atomic anthropotechnical systems structure are considered. The measurement and control subsystems are identified as the most important components of atomic anthropotechnical systems. The structure of the measurement and control subsystem is studied. The operator and automatics were the main parts of the measurement and control subsystem. The operator's ability to work and its components – the natural ability to work, qualifications and motivation – has been studied. The functional dependence of the change in ability to work on material costs and time is characterized. The complex model of the measurement and control subsystems components effect on the results of the activity of the atomic anthropotechnical system was developed. This model should become an integral part of the general mathematical model of the functioning of the atomic anthropotechnical system.

Key words: anthropotechnical system, measurement and control subsystems, target function of the system.

УДК 330.36

Тешева Лариса Василівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НА ОСНОВІ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ

У статті розглянуто світові моделі ринку праці, досліджено досвід країн світу щодо регулювання зайнятості населення. Проаналізовано можливості застосування окремих механізмів державного регулювання ринку праці. Зосереджено увагу на проблемах у сфері зайнятості, що виникають в економічно розвинутих країнах, шляхи вирішення цих проблем та можливість їх використання. Враховано недоліки та переваги за кожною з розглянутих світових моделей. Так як на сьогоднішній день існує потреба аналізу саме ефективних моделей регулювання ринку праці з метою застосування досвіду їх побудови в Україні.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, американська модель, скандинавська модель, англосаксонська модель, континентальна модель, японська модель.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день важливим для України є досвід високорозвинених країн у вирішенні проблем на ринку праці. В умовах ринкової економіки життєздатність підприємств та ефективність вирішення проблем зайнятості населення в значній мірі зумовлені саме діями з боку держави. Національні моделі ринків праці пов'язані з особливостями політики зайнятості в різних країнах, менталітетом та різною участю держави. На сьогодні можемо сказати, що недостатньо проаналізовано особливості американської, скандинавської, англосаксонської, континентальної та японської моделей регулювання ринку праці та можливостей застосування їх досягнень в національній економіці.

Постановка завдання. Виявлення нових підходів до проблем використання зарубіжного досвіду зайнятості необхідно насамперед почати з вирішення кола питань щодо даної проблеми, саме з метою його запозичення в Україні. Саме факт накопичення Україною значного власного досвіду, забезпечення зайнятості, увагу в такій ситуації привертають проблеми, що виникають у сфері зайнятості у розвинутих країнах світу. Аналіз вирішення таких проблем допоможе в майбутньому значно знизити ризик виникнення подібних ускладнень у нашій країні. Визначення основних напрямів державного і регіонального регулювання зайнятості в зарубіжних країнах з метою вироблення рекомендацій використання зарубіжного досвіду регулювання зайнятості в Україні є основним завданням даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці один з найбільш складних та динамічних елементів загальноекономічного ринкового механізму. Саме він відтворює різні аспекти існування суспільства, забезпечуючи в розширене відтворення людського капіталу. Тому процес функціонування, збалансування попиту та пропозиції на ринку праці постійно знаходиться під контролем держави.

Характерною особливістю національного ринку праці за період з 2015 по 2019 роки є значне падіння чисельності економічно активного населення у віці 15–70 років відповідно з

18 097,9 тис. осіб до 18 066,0 тис. осіб. Тобто не зважаючи на зміни протягом аналізованого періоду (спад) у 2019 році показник майже повернувся у значення 2019 року [1].

Одним з важливих показників, який визначає стан ринку праці та ефективність його функціонування з позиції держави є рівень безробіття, який в Україні становить на кінець 2019 року 8,2%. Варто зазначити, що це досить висока позначка, хоча нижча в порівнянні з показниками попередніх років та показниками деяких країн Європейського Союзу на кінець 2019 року. Але слід зауважити, що за даними Євростату рівень безробіття в Євросоюзі складає на цей період 6,2% [1].

Кожна держава має власну соціально-економічну стратегію, має характеристики притаманні лише їй орієнтуючись на ментальність, рівень освіти, культурне середовище та традиції. Таким чином в кожній окремій країні формується власна національна модель ринку.

Розглянемо кілька моделей ринку праці, які пов'язані з особливостями політики зайнятості, що проводиться в окремих країнах табл. 1.

З проведеного дослідження в таблиці можемо виділити особливості які могла б врахувати влада України. У країнах американської моделі найбільш поширеною є така організаційна форма агентства регіонального розвитку, як державна інвестиційна корпорація. В основі її діяльності була покладена політика концентрації державних інвестицій, які спрямовувалися на розвиток міст, а останні, в свою чергу, здійснювали б позитивний економічний і соціальний вплив на відсталу периферію.

Головною особливістю політики з скандинавською моделлю у сфері зайнятості є те, що 70% коштів тут витрачають на проведення [6]:

- професійної підготовки і перепідготовки осіб, які залишилися без роботи, чи тих, кому загрожує безробіття;
- створення нових робочих місць, в основному у державному секторі економіки;
- забезпечення географічної мобільності населення і робочої сили;

Моделі ринку праці, які пов'язані з особливостями політики зайнятості окремих країн

Модель ринку праці	Особливості	Недоліки	Переваги
Американська (США)	<ul style="list-style-type: none"> – субсидіарний тип соціально-трудових відносин; – орієнтація працівника на досягнення особистого успіху та самореалізацію; – децентралізація ринку праці та законодавства з питань зайнятості і соціального забезпечення; – високий рівень контролю за найманим працівником з боку роботодавця; – висока географічна і професійна мобільність працівників; – відносно високий рівень безробіття; – сприйняття безробіття населенням як поширене, але незагрозливе та тимчасове явище. 	<ul style="list-style-type: none"> – якість новостворених робочих місць; – безробітні – переважно некваліфіковані або малокваліфіковані працівники; – робочі місця для досить низької якості 	<ul style="list-style-type: none"> – покращення якості робочих місць в аспекті підвищення рівня оплати праці, перспектив професійного зростання та збагачення змісту праці; – стимулювання зростання зайнятості та збільшення кількості робочих місць, підготовку та перепідготовку працівників, сприяння найму робочої сили; – створення та функціонування агентств регіонального розвитку, які в значній мірі сприяють вирішенню проблем зайнятості населення
Скандинавська (скандинавські країни)	<ul style="list-style-type: none"> – попередження безробіття, а не боротьба з його наслідками; – розробка заходів, спрямованих на створення нових робочих місць, в основному в державному секторі економіки; – координація міграції населення і робочої сили шляхом надання субсидій і кредитів на переїзд сімей із районів з надлишком робочої сили до районів, де є вакантні місця; – забезпечення оперативного доступу населення до своєчасної інформації про наявні вакантні місця; – політика у сфері зайнятості (приділяється велика увага – на заходи, майже 3% ВВП і 7% бюджету) 	<ul style="list-style-type: none"> – формування у громадян споживацького ставлення до держави; – перевантаження державного бюджету соціальними видатками 	<ul style="list-style-type: none"> – досягнення повної зайнятості працездатного населення; – надання соціальних гарантій населенню; – забезпечення рівних можливостей досягнення добробуту. – активна політика держави по зменшенню безробіття і зростанню зайнятості; – політика солідарності; – висока оплата праці; – підтримка соціально важливих сфер національної економіки.
Англосаксонська (Великобританія, Канада, Ірландія)	<ul style="list-style-type: none"> – переважно пасивний характер державної політики зайнятості; – висока частка приватних підприємств і громадських організацій у наданні соціальних послуг 	<ul style="list-style-type: none"> – нижчий рівень соціальних гарантій – більш широкі права роботодавців у наймі та звільненні працівників 	<ul style="list-style-type: none"> – збір та розповсюдження інформації щодо стану попиту і пропозиції на ринку праці; – цілісна система професійного навчання та працевлаштування; – програми навчання та перенавчання для підвищення конкурентоспроможності на ринку праці жінок та молоді; – розробка цільових програм громадських робіт; – розвиток фондів страхування від безробіття; – розвиток системи соціального забезпечення
Континентальна або німецька (Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, частково Франція)	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень перерозподілу ВВП через бюджет (близько 50%); – прагнення до підтримки високого рівня зайнятості – скорочення чисельності зайнятих при підвищенні ефективності праці 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання безробіття; – ускладнення доступу на ринок праці молоді та інших малозахищених громадян; – послаблення стимулюючої ролі заробітної плати; – зниження темпів соціально-економічного зростання 	<ul style="list-style-type: none"> – держава заохочує всіх виробників (роботодавців і найманих працівників), які створюють нові робочі місця; – підтримання існуючого рівня зайнятості при модернізації підприємств; – надання пільг підприємствам, що утримуються від масових звільнень працівників; спрямування основної частини субсидій кооперативам, що утворилися на базі підприємств-банкрутів із безробітних, які мають певні знання, але не мають навичок в організації бізнесу
Японська	<ul style="list-style-type: none"> – гарантії зайнятості працівникам протягом усього трудового життя; – збільшення усіх видів виплат залежно, насамперед, від стажу роботи; – скорочення трудових витрат на робочу силу, завдяки переміщенням у середині підприємства чи між підприємствами, а не за рахунок звільнення працівників; – прийняття молодих людей на роботу в першу чергу, та звільнення людей старшого покоління примусово 	<ul style="list-style-type: none"> – повільний процес оцінки й просування по службі, (на підвищення японці чекають 8–10 років) – не заохочення особистих успіхів 	<ul style="list-style-type: none"> – переміщення працівників на інші робочі місця, або скорочення тривалості робочого часу зберігаючи кадри на підприємстві, в разі скорочення виробництва

Джерело: складено автором на основі [2–5]

– забезпечення населення інформаційними послугами на базі комп'ютерних банків даних про вакантні місця по регіонах країни;

– заохочення розвитку дрібного підприємництва шляхом надання державних кредитів і субсидій.

У Швеції діють державні регіональні компанії, які беруть дольову участь у реконверсії підприємств і організації виробництва нових товарів, підтримують малі і середні підприємства, що в значній мірі сприяє вирішенню проблем зайнятості.

Від переваг скандинавської моделі Україна могла розглянути використання таких особливостей:

– підвищення ролі служби зайнятості та координації її діяльності з органами державної влади й суб'єктами ринку праці;

– стимулювання створення робочих місць як в державному, так і приватному секторах економіки;

– перенесення акцентів з постійної боротьби з безробіттям на заходи щодо його попередження;

– підвищення ролі і активності профспілкових організацій;

– забезпечення високого рівня оплати праці;

– посилення мобільності трудових ресурсів в умовах безперервної професійної освіти.

Континентальна модель ринку праці передбачає у Франції існує програми зайнятості «Нові послуги – нові робочі місця», яка передбачає відшкодування державою до 80% витрат підприємствам на створення нових робочих місць для молоді.

В Німеччині на вдосконалення територіальної економічної структури виділяється близько 1% державного бюджету, до чого додаються власні засоби земель і Структурних фондів ЄС.

Адаптація зарубіжного досвіду до українських умов та його впровадження має враховувати як загальні процеси, так і особливості та унікальність країни. Враховуючи світовий досвід і беручи його до уваги, необхідно розробляти свою, адаптовану під складні українські умови політику зайнятості населення [6].

Однак, в Україні, широкому використанню громадських робіт заважають, з одного боку, відсутність коштів у місцевих бюджетах, незацікавленість підприємств в організації цих робіт

унаслідок обмеженої потреби в робочій силі, з іншого боку – непопулярність таких робіт серед незайнятих громадян через тимчасовість, невідповідність кваліфікаційному рівню і, як наслідок, психологічну неприйнятність.

Незважаючи на різні перешкоди, Україна намагається боротися з безробіттям, розробляти державні та регіональні соціально-економічні програми, які підпорядковані досягненню головної мети, це забезпеченню повної зайнятості робочої сили та підвищенню життєвого рівня населення.

Зважаючи на те, що умови життя відрізняються від західноєвропейських та українських стандартів, можемо сказати, що використання саме позитивного досвіду організаційно-управлінських засад регулювання зайнятості в Німеччині веде до скорочення безробіття через створення нових робочих місць і може дати подвійний ефект як в економічному, так і в соціальному розвитку. По-перше, будуть створюватися нові конкурентні продукти і, по-друге, знизиться рівень безробіття та соціальна напруга в Україні.

Висновки з проведеного дослідження.

У контексті проаналізованого зарубіжного досвіду основними напрямками забезпечення ефективності державного управління зайнятістю населення в Україні можуть бути:

– збір та розповсюдження інформації щодо стану попиту і пропозиції на ринку праці;

– цілісна система професійного навчання і перепідготовки осіб, які залишилися без роботи чи тих, кому загрожує безробіття;

– програми навчання та перенавчання для підвищення конкурентоспроможності на ринку безробітних;

– розробка регіональних програм зайнятості населення та цільових програм громадських робіт;

– розвиток системи соціального забезпечення.

Зарубіжний досвід організації громадських робіт дає змогу раціональніше використовувати робочу силу, створювати тимчасову зайнятість безробітного населення як на регіональному рівні, так і під час реалізації проектів загальнодержавного характеру.

Література:

1. Статистична інформація: Методологічні пояснення [Електронний ресурс] // Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Федунчик Л.Г. Ринок праці в Україні: проблеми та напрями їх вирішення / Л.Г. Федунчик // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 2. – С. 31.
3. Швець В. Я. Аналіз моделей ринку праці: теоретичне та практичне значення / В. Я. Швець, Н. Ф. Єфремова, В. О. Галаганов // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 70–74
4. Шевченко Л. Ринок праці: аналіз економічних концепцій / Л. Шевченко // Економіка України. – 2006 – № 4. – С. 18.
5. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз / Л.С. Шевченко. – Харків : Видавець ФОП Вапнярчук Н. М., 2013. – 336 с.
6. Юрчик І. Б. Взаємозв'язок ефективності ринку праці та його інституційного забезпечення / І. Б. Юрчик // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 4. – С. 109.

Тешева Лариса Васильевна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і менеджмента
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ОПЫТА

Аннотация

В статье рассмотрены мировые модели рынка труда, исследованы опыт стран мира по регулированию занятости населения. Проанализированы возможности применения отдельных механизмов государственного регулирования рынка труда. Сосредоточено внимание на проблемах в сфере занятости, что возникают в экономически развитых странах, пути решения этих проблем и возможность их использования. Учтены недостатки и преимущества по каждой из рассматриваемых мировых моделей. Так как на сегодняшний день существует потребность анализа именно эффективных моделей регулирования рынка труда с целью применения опыта их построения в Украине.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, американская модель, скандинавская модель, англосаксонская модель, континентальная модель, японская модель.

Tesheva Larisa

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management
V.N. Karazin Kharkiv National University

WAYS TO IMPROVE STATE REGULATION OF THE LABOR MARKET IN THE MODEL OF ECONOMIC GROWTH ON THE BASIS OF EXERCISE INVESTIGATION

Summary

The article examines the world models of the labor market, examines the experience of countries in the world in regulating employment. Possibilities of application of separate mechanisms of state regulation of the labor market are analyzed. Emphasis is placed on employment problems that arise in economically developed countries, ways of solving these problems and the possibility of their use. The disadvantages and advantages of each of the world models considered are taken into account. As of today there is a need to analyze the most effective models of labor market regulation in order to apply the experience of their construction in Ukraine.

Key words: labor market, employment, unemployment, American model, Scandinavian model, Anglo-Saxon model, Continental model, Japanese model.

УДК 336.717.061

Тохтамиш Тетяна Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Татарінов Владислав Валерійович

студент

Харківського національного університету будівництва та архітектури

ПЛАТІЖНІ КАРТКИ ЯК СУЧАСНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗРАХУНКІВ

У статті визначено роль платіжних карток у сучасних банківських операціях. Подано еволюцію розвитку платіжної картки від початку її використання до сьогодні. Надано характеристику платіжних карток як ідентифікаційного засобу. Наведено класифікацію платіжних карток. Досліджено види операцій за платіжними картками. Визначено переваги та недоліки практичного використання платіжних карток для безготівкових розрахунків. Проаналізовано обсяг та структуру операцій з використанням платіжних карток.

Ключові слова: пластикова картка, платіжний засіб, інструмент, банк, операція.

Постановка проблеми. В період глобальної автоматизації соціального життя населення велику роль відіграє питання електронних розрахунків завдяки платіжним карткам та їх використання у повсякденному житті. Це робить розрахунки прозорими та простими та зменшує

тіньовий сектор розрахунків готівкою. Що є одним з найскладніших елементів для контролю та регулювання з боку банківської системи.

З погляду на те, що сьогодні існує достатньо інформації з приводу платіжних карток. Тому є актуальним розглянути основну сутність та момен-

ти функціонування платіжних карток, статистику для правильного обрання та використання платіжної системи, з якою працює банківська картка для зберігання та переказу коштів завдяки ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти сучасного ринку платіжних карток висвітлено у публікаціях вітчизняних вчених, як-от: Азізова К.М., Коць О.О., Гомеюк В.В., Чайковський Я.І., Гребінчук О.М., Паперник С.В., Арбузов С.Г.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів здійснення операцій з платіжними картками та аналіз їх обсягу та структури на сучасному етапі. Основними завданнями дослідження є:

- розкрити сутність банківських платіжних карток та показати еволюцію їх розвитку;
- запропонувати класифікацію платіжних карток та види операцій з ними;
- визначити їх переваги та недоліки;
- проаналізувати обсяг та структуру операцій з використанням платіжних карток.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах банківський сектор країни відіграє вагомий роль у розвитку та функціонуванні ринкової економіки. Завдяки банківській діяльності відбувається швидкий рух коштів та здійснення більш ніж 90% грошових операцій. Великий вибір банківських послуг на вітчизняному ринку дає можливість конкурувати з більш розвиненими країнами та швидко і якісно вести міжнародні розрахунки, залучаючи інвестиції для розвитку економіки. Банківський сектор складає приблизно 5-10% в економіці держави. Велику роль у діяльності банків відіграють платіжні засоби.

За допомогою банківських платіжних інструментів формуються відповідні документи за операціями, що здійснюються з використанням банківських платіжних засобів, на підставі яких проводиться переказ грошей або надаються інші послуги держателям банківських платіжних інструментів.

Згідно чинного законодавства України платіжний засіб (інструмент) – це засіб певної форми на паперовому, електронному чи іншому виді носія інформації, використання якого ініціює переказ коштів з відповідного рахунка платника. До платіжних засобів (інструментів) належать документи на переказ та спеціальні платіжні засоби [1, с. 335].

При здійсненні переказу коштів у системі електронних платежів Національного банку України (СЕПНБУ) в якості платіжного засобу банки використовують: платіжне доручення; меморіальний ордер; платіжну вимогу; платіжну вимогу-доручення; меморіальний ордер, сформований на підставі реєстру документів за акредитивом; меморіальний ордер, сформований на підставі реєстру чеків; платіжну вимогу на примусове списання коштів.

У міжнародній практиці використовують наступні платіжні засоби: векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові та кредитові платіжні засоби (інструменти).

Платіжні засоби (інструменти) мають бути оформлені належним чином і містити інформацію

про їх емітента, платіжну систему, в якій вони використовуються, правові підстави здійснення розрахункової операції і, як правило, держателя платіжного інструмента та отримувача коштів, дату валютування, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення банком розрахункової операції, що цілком відповідають інструкціям власника рахунка або іншого передбаченого законодавством ініціатора розрахункової операції [1, с. 336].

Порядок виконання операцій із застосуванням платіжних засобів, у т. ч. обмеження щодо цих операцій, визначаються законодавством і нормативно-правовими актами Національного банку.

Спеціальний платіжний засіб може існувати у будь-якій формі на будь-якому носії (крім паперового), що дозволяє зберігати інформацію, необхідну для ініціювання переказу, та ідентифікувати його держателя. Спеціальний платіжний засіб повинен відповідати всім вимогам захисту інформації. Він може передаватися у власність або надаватися в користування клієнту в порядку, визначеному договором з емітентом. Держатель спеціального платіжного засобу зобов'язаний використовувати його відповідно до вимог законодавства, умов договору, укладеного з емітентом, та не допускати його використання особами, які не мають на це права або повноважень [1, с. 336].

Більш ніж 90% банківських платіжних засобів займають платіжні картки. Їх розвиток почався з XIX ст., що пояснюється об'єктивними еволюційними факторами:

- 1) набагато зручніше носити із собою одну картку, аніж великі обсяги готівки;
- 2) розвиток банківської системи сприяв розвитку безготівкових розрахунків;
- 3) країни Європи та Північної Америки були зацікавлені у контролі за розрахунками та сприяли розвитку карткових платіжних систем [2, с. 255].

Перші теоретичні відомості про використання карток як платіжного засобу з'явилися в Англії, де ідею кредитних карток висунув у своїй книзі Джеймс Беллами «Погляд в минуле», що вийшла у світ в 1888 році. Проте, офіційно, перша банківська карта була випущена в 1951 р. в Нью-Йорку банком FranklinNationalBank, і з того часу почався бурхливий розвиток цього виду послуг.

У 1960 році зробили першу пластиківу картку з магнітною смугою з метою безпечного способу зберігання даних, оскільки надійністю ні штрих-коди, ні перфорація не відрізнялися. У цей час почали використовувати магнітний носій [3].

В Україні великі зміни на ринку платіжних карток відбулися на початку 90-х років XX ст. У 1994-1995 рр. невелика група банків активно почала вивчати карткові технології, розгортали невеликі карткові проекти, випустила перші картки міжнародних платіжних систем, працюючи при цьому через російські або прибалтійські банки. Прорив відбувся на початку 1996 р., коли група українських банків отримала статус «PrincipalMember» в платіжній системі «VISA International» [2, с. 256].

Еволюція платіжних карток представлена в табл. 1.

Еволюція платіжних карток

Період	Подія
1888 р.	Перші теоретичні відомості про використання карток як платіжного засобу.
1914 р.	Випущено першу платіжну картку своїм постійним клієнтам, щоб ще більше прив'язати їх до своєї мережі магазинів.
1919 р.	Випущено паперова кредитна картка компанією WesternUnionTelegraphCompany.
1951 р.	Випущено першу офіційну платіжну картку в Нью-Йорку банком Franklin National Bank.
1960 р.	Зробили першу пластикову картку з магнітною смугою.
Початок 90-х рр. XX ст.	Виготовлення перших платіжних карток в Україні.

Джерело: [2, с. 256–257]

Науковці розглядають платіжні картки як: пластикову картку, інструмент, документ, засіб. Всі науковці збігаються на тому, що платіжна картка персоніфікує клієнта та дає йому змогу дистанційно проводити грошові розрахунки. Найбільш широким та глибоким є поняття, що дається у Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [2, с. 256] – електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором.

Платіжна картка є пластиковим ідентифікаційним засобом, на якій занесені дані щодо її власника і його рахунку, а саме: унікальний номер, термін дії, ім'я та прізвище (може і не бути) та зразок підпису (може і не бути), назва платіжної системи, з якою працює платіжна картка. Пластикові картки мають магнітну смугу, також останнім часом все більшої популярності набуває оснащення картки з чіпом. До магнітних карток разом з магнітною смугою прилаштовано витиснений текст з основними відомостями про власника, банк-емітент, номер рахунку клієнта. Кожний клієнт має відомий тільки йому PIN-код, що автоматично ідентифікується платіжною системою.

На картках, призначених для міжнародних розрахунків через Інтернет, додатково є CVV2-код. Це останні три цифри коду, який знаходиться

на зворотній стороні платіжної картки. CVV2 дозволяє ідентифікувати клієнта як власника картки.

Картка з чіпом має замість магнітної смуги мікросхему для проведення основних операцій з картою через електронні канали. Розташування самої мікросхеми і контактів суворо стандартизовано для універсальності та забезпечення підтримки різних платіжних систем. Розрізняють картки з пам'яттю, що збільшує обсяг збереженої інформації порівняно з магнітною смугою, і мікропроцесорні смарт-картки (SmartCards) з вмонтованим процесором, який забезпечує значно вищий рівень захисту на основі криптографічних методів [4, с. 32].

З огляду на сучасні тенденції ринку та розуміння сутності платіжних карток, слід зосередити увагу на таких ознаках, як: схема використання; технологічне вирішення картки; спосіб нанесення ідентифікаційної інформації та тип договірної схеми. На рис. 1 зображено класифікацію платіжних карток.

Виходячи з економічної суті операції виокремлюють фінансові та нефінансові операції з платіжними картками. В табл. 2 представлені види операцій з платіжними картками за їх сутністю. Банк має право самостійно змінювати вказаний вище перелік операцій за платіжними картками, а також припинити надання будь-якої з перелічених вище послуг [5, с. 10].

Залежно від умов, за якими здійснюються розрахунки за операціями з використанням платіжних карток, виділяють дебетові та кредитні картки.

Дебетовими називаються платіжні картки, за допомогою яких здійснюються операції в межах залишку коштів, які обліковуються на рахунку власника картки. Проте у деяких випадках вони не виключають користування їхнім власником кредитом. Ідеться про те, що власник картки здійснює операції в межах залишку коштів на його рахунку, а в разі їх недостатності (відсутності) на картрахунку – за рахунок наданого банком кредиту. У цьому випадку дебетова картка мало чим відрізняється від кредитної.

Кредитними є картки, видача яких супроводжується відкриттям їх власникам кредитної лінії, за рахунок і в

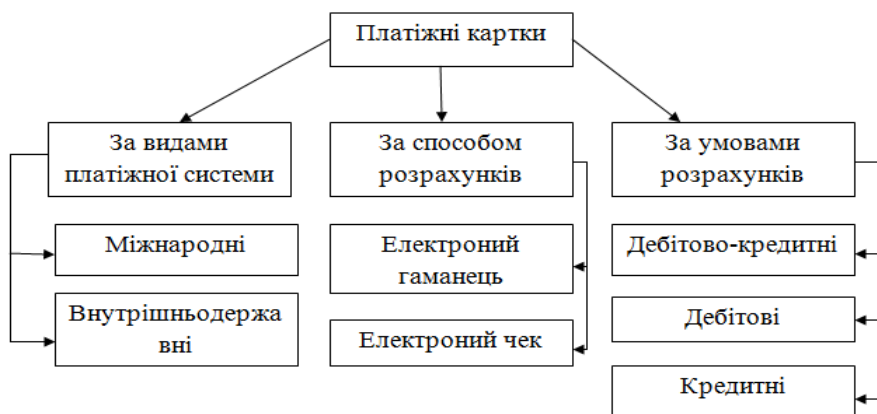


Рис. 1. Класифікація платіжних карток

Таблиця 2

Види операцій за платіжними картками

Вид операцій	Характеристика
Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> - зарахування (поповнення) коштів на картрахунки клієнтів; - безготівкова оплата за товари (послуги); - виплата заробітної плати працівникам підприємств, організацій і установ; - переказування коштів клієнтом зі своїх картрахунків на інші власні рахунки та на рахунки інших осіб; - одержання готівки в касах банків, інших фінансових установ, торговців і через банкомати, у тому числі екстрене отримання готівки у разі втрати держателем платіжної картки.
Нефінансові	<ul style="list-style-type: none"> - установлення та оновлення (зміна) терміну дії платіжної картки; - установлення та зміна лімітів платіжної картки; - одержання клієнтом додаткових карток довіреним особам (держателям); - зміна ПІН-коду для здійснення операцій; - блокування операцій по картці внесенням її в «стоп-лист»; - отримання виписки про залишок коштів на картрахунку, а також довідок, пов'язаних з операціями по картрахунку.

межах яких здійснюються операції за допомогою цих карток. Умови надання, погашення кредиту та порядок здійснення операцій за кредитними картками визначають банки-емітенти у внутрішніх документах з питань кредитування та в договорі між клієнтом і банком. Умови кредитування можуть помітно різнитися залежно від окремих банків-емітентів, що пов'язано, зокрема, з конкурентною боротьбою між ними за клієнтуру. Це примушує банки постійно вдосконалювати та розширювати операції, що здійснюються з використанням кредитних карток, робити їх дедалі привабливішими для клієнтів.

Сьогодні в Україні мається досвід емітування як закордонних карток по ліцензії найбільших фінансових асоціацій (VISAInternational, MasterCard, Cirrus/Maestro, EuroPay, UnionCard), так і власних гривневих дебетних карт-пілотний проект системи масових безготівкових споживчих платежів Національного банку України (НСМЕП).

Безготівкові розрахунки населення у сфері торгівлі та послуг є важливою операцією банків. Їх здійснення забезпечується, зокрема, через використання платіжних карток [6, с. 181].

Валюта карти може бути як національна (гривня), так і іноземна.

Номер банківського рахунку, на якому відображаються кошти клієнта, що знаходяться на платіжній картці клієнта є 2620 згідно плану рахунків бухгалтерського обліку банків України.

Переваги та недоліки практичного використання платіжних карток як інструмента здійснення безготівкових розрахунків систематизовано в табл. 3.

З урахуванням названих переваг та недоліків практичного використання платіжних карток для безготівкових розрахунків перспективними напрямками вдосконалення та розвитку ринку платіжних карток в Україні є:

1) оптимізація витрат часу на опрацювання даних за операціями з використанням платіжних карток;

2) вдосконалення захисту платіжних карток від шахрайства;

3) використання новітніх інформаційних та фінансових технологій;

4) адаптація до українських реалій та використання на практиці закордонного досвіду стимулювання розвитку ринку платіжних карток;

5) вдосконалення українського законодавства, яке регулює емісію та використання електронних грошей [7, с. 677].

На рис. 2 та рис. 3 зображено розподіл безготівкових операцій з використанням платіжних карток у 2019 р.

Загальна кількість операцій (безготівкових та отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за 2019 рік становила 5 057,3 млн шт., а їхній обсяг – 3 576,7 млрд грн. Порівняно з 2018 роком

Таблиця 3

Переваги та недоліки практичного використання платіжних карток для безготівкових розрахунків

Критерій	Переваги	Недоліки
Надійність	Викрадену карту можна заблокувати, некоректно здійснені розрахунки можна відмінити або уточнити, тоді як викрадену готівку повернути майже неможливо	Безготівкові розрахунки піддаються шахрайству та хакерським атакам.
Зручність	Можливість користування банківськими послугами цілодобово та дистанційно, зокрема через мережу Інтернет.	Випадки збоїв у роботі POS-терміналів або банкоматів, несправність обладнання чи недосконалість програмного забезпечення унеможливають розрахунки за продукцію.
Анонімність	Персоніфікованість усіх розрахунків та фінансово-кредитних установ, що задіяні в них	Відсутність анонімності, яка наявна під час готівкових розрахунків.
Локалізація	Наявність угод між фінансово-кредитними установами про прийняття платіжних карт до розрахунків (зокрема, закордоном).	Обслуговування лише в окремих банкоматах та окремих країнах, відсутність POS-терміналів або банкоматів у точках продажів

Джерело: [7, с. 676]

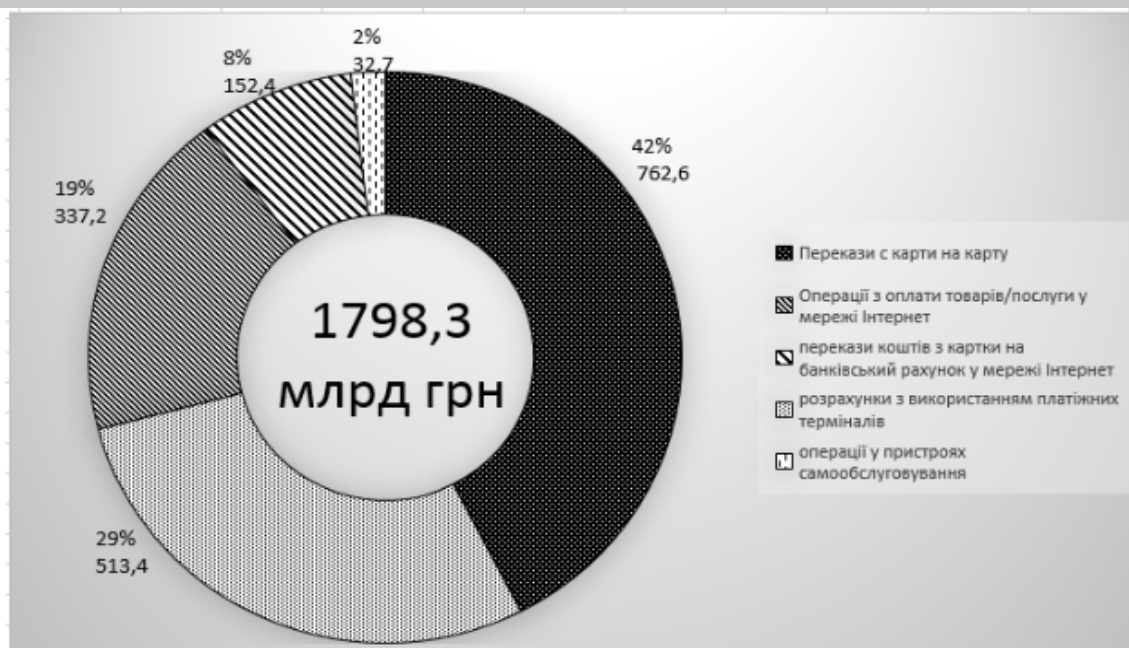


Рис. 2. Обсяг та структура операцій з використанням платіжних карток у 2019 р.

Джерело: [9]

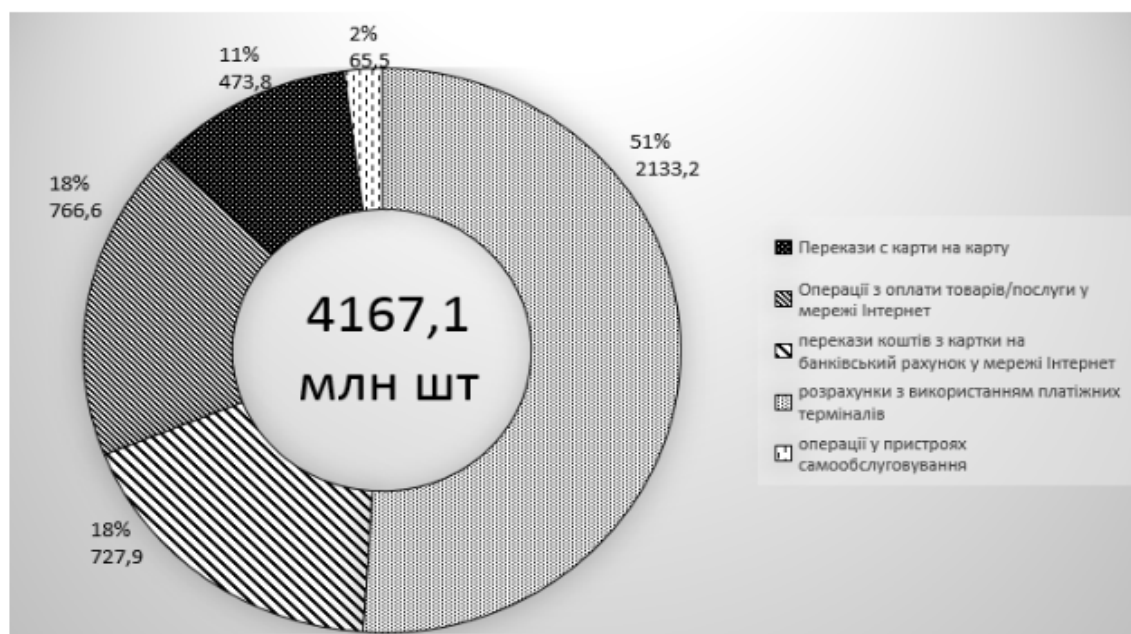


Рис. 3. Кількість та структура операцій з використанням платіжних карток у 2019 р.

Джерело: [9]

кількість зазначених операцій зросла на 29,2%, а сума – на 24,3%. За кількістю операцій переважали безготівкові – 4 167,1 млн шт. (82,4%), тобто вісім із десяти операцій із платіжними картками були безготівковими [8].

З рис. 2 та рис. 3 можна побачити, що найбільший обсяг операцій 42% (762,6 млрд грн) складають перекази з карти на карту, а у кількості операцій вони складають 11% (473,8 млн шт), це свідчить, про те що гроші переводять великими сумами. Друге місце за обсягом операцій займає розрахунки з використанням платіжних терміналів 29% (513,4 млрд грн), але у кількості опе-

рацій мають 51% (2133,2 млн шт), це каже про те, що населення часто розраховується платіжними картками та ін. Наступними є операції з оплати товарів у мережі Інтернет та переказ з картки на банківський рахунок 19% та 8% відповідно. Найнижчим показником є операції у пристроях самообслуговування 32,07 млрд грн. (2%) та 65,6 млн шт. (2%), це економить час клієнтів фінансових установ та скорочує витрати на персонал.

Обсяг безготівкових операцій становив 1 798,3 млрд грн, що склало 50,3% від усіх операцій із картками (за підсумками 2018 року –

45,1%). У 2014 році цей показник становив лише 25%. Отже, безготівкові операції з використанням платіжних карток стають все більш популярними серед українців.

Розподіл безготівкових операцій за видами операцій свідчить, що у минулому році найбільша кількість операцій із використанням карток припадала на розрахунки в торговельних мережах – 51,2%, за обсягами – домінували перекази з картки на картку – 42,4% [8].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розрахунки пластиковими картками зростають з кожним роком, що є гарною тенденцією для прозорості та контролю грошовими потоками на банківському ринку. Українська банківська система вже пройшла етап становлення та впровадження платіжних карток, про це свідчить статистика використання платіжних карток у 2019 рік. Це є гарним показником для банківської системи взагалі та у показниках банків зокрема.

Література:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія. К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. 504 с.
2. Азізова К.М. Загальна характеристика банківських операцій з платіжними картками. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. Випуск 5(05). С. 254–260.
3. Паперник С.В. Які є платіжні системи. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/yaki-ye-platizhni-sistemi-2457340.html/>
4. Гребінчук О.М. Банківські картки: платіжний засіб сучасності. Економічний аналіз. 2012. Випуск 10. Частина 3. С. 31–33.
5. Правила здійснення розрахунків за допомогою платіжних карток міжнародних платіжних систем та користування платіжними картками. Публічне акціонерне товариство «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» (ПАТ «Промінвестбанк»). URL: https://www.pib.ua/userfiles/files/07122017_rules_cards.pdf
6. Чайковський Я. І. Організація платіжних операцій банків: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 232 с.
7. Коць О.О., Гоменюк В.В. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку платіжних карток в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 15. С. 671–678.
8. Розвиток безготівкових розрахунків позитивно впливає на фінансові звички українців. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/rozvitok-bezgotivkovih-rozrahunkiv-pozitivno-vplivaye-na-finansovi-zvichki-ukrayintsiv/>
9. Розподіл безготівкових операцій з використанням платіжних карток, 2019 рік. URL: <https://bank.gov.ua/files/GrbNruBrjvekmpW/>

Тохтамыш Татьяна Александровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и кредита

Харьковского национального университета строительства и архитектуры

Татаринов Владислав Валерьевич

студент

Харьковского национального университета строительства и архитектуры

ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ, КАК СОВРЕМЕННЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАСЧЕТОВ

Аннотация

В статье определена роль платежных карт в современных банковских операциях. Приведена эволюция развития платежной карточки от начала использования до сих пор. Приведена характеристика платежных карт как идентификационного средства. Приведена классификация платежных карточек. Исследованы виды операций по платежным картам. Определены преимущества и недостатки практического использования платежных карточек для безналичных расчетов. Проанализирован объем и структуру операций с использованием платежных карточек.

Ключевые слова: пластиковая карта, платежное средство, инструмент, банк, операция.

Tokhtamysh Tetiana

PhD, associate professor,

associate professor of finance and credit

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Tatarinov Vladislav

Student

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

PAYMENT CARDS AS A MODERN ELEMENT OF CALCULATIONS

Summary

The role of payment cards in modern banking operations is defined in the article. The evolution of payment card development from the beginning of its use till today is presented. Characterization of payment cards as identification means is given. Payment cards are classified. Types of payment card transactions are investigated. The advantages and disadvantages of the practical use of payment cards for non-cash payments are identified. The volume and structure of payment card transactions are analyzed.

Key words: plastic card, payment instrument, instrument, bank, transaction.

Ushkalyov Volodymyr

Ph.D, Associate Professor,
Associate Professor of Economy Enterprise and Management Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Martianova Maryna

Ph.D, Associate Professor,
Associate Professor of Economy Enterprise and Management Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TRUST AS A FACTOR OF INTERACTION EFFICIENCY IN A BUSINESS ENVIRONMENT

The use of the capabilities external environment in modern conditions is largely determined by effective interaction with its subjects. The paper explores the possibilities of trust management as a factor determining the effectiveness of relationships between business entities. To assess and manage the trust, it is proposed to consider it as an integral characteristic of a complex rational expectations based on obtaining potential benefits from the successful interaction of the parties, and a complex of emotional situational reactions.

Key words: business interaction, trust, trust structure, trust assessment, interaction efficiency.

Problem statement in general. Modern business is a complex phenomenon, the success of which can no longer be guaranteed by the perfect organization of production, technical and technological capabilities, or personal qualities of staff. Success in today's business is driven by a large number of diverse factors, most of which are concentrated in the external environment of the organization. This complicates, and often makes it impossible to use traditional management technologies to manage success factors. The paradigm of managing an organization as an object is gradually changing to the paradigm of managing the impacts and mutual impacts of business environment objects.

Given the above, it is highly relevant to study the mechanisms of such an important factor in the successful interaction of business entities as trust. Being predominantly socio-psychological in nature, trust greatly influences the dynamics of economic relations, thereby determining the efficiency and effectiveness of the economic activity. And if the approaches to assessing macroeconomic indicators of trust in the form of confidence indices to institutions or policies of the state have been used for a long time, then the approaches to managing the confidence to individual business entities have been much worse researched and need further clarification.

Analysis of recent research and publications. Researching the link between financial and confidence crises, Nobel laureates D. Akerlof and R. Shiller argue that these phenomena are interrelated: economic cyclicity is statistically linked to the rise and fall of confidence in society [1]. Trust is a significant factor in the growth of economic performance. Thus, the research of A. Utaka found a direct link between the level of trust in society and the GDP of Japan [2]. There are similar studies in several other countries. For a long time in the economy, trust was seen as the result of a rational assessment of existing conditions and behavior by a person [3]. However, in modern economic research, scientists have increasingly noted that trust cannot be only reduced to accumulated experience or information.

Summarizing the results of existing studies of confidence in the economy, A. Belyanin concludes that its economic value is to reduce transaction costs. However, the link is indirect: trust has a positive effect on economic processes, not in isolation, but in combination with other subjective factors. For example, acting as feedback in tandem with honesty. However, despite numerous studies proving the positive impact of trust, a clear understanding of the mechanism of its impact and even causal relationships is not available today [4].

In the works of D. Akerlof and R. Shiller, it is shown that trust is an element of a system of social factors that determine economic results [1]. The problem is that to cover all the elements of this system and to determine which of the variables are causally determinative in the existing studies have not yet succeeded. It is argued that the basis of trust is emotional processes, the presence of which does not allow to represent the process of increasing trust as a process of purely rational calculations. Researchers recognize that there are conditions under which trust can increase and contribute to cost-effectiveness. However, systematic studies of trust management capabilities as a business performance factor require further research.

The purpose of the work is the determination of possibilities to manage trust as a factor that conditions the efficiency of relationships between business entities.

Trust, being in the beginning only a social and psychological category [4], is of great interest to economists today as it becomes more economically meaningful: in the processes of interaction, the confidence of economic agents is easily converted to their economic results. Having confidence allows economic agents to reduce transaction costs, get the necessary investment faster, shorten their decision-making time, and finally improve their quality of life.

According to F. Fukuyama, trust is one of the most influential factors, the presence of which condition the well-being of society [5]. Trust is also seen as a means of resolving contradictions in

the midst of economic systems. Although there is some doubt as to the correctness of the definition of causation, it is undeniable that the level of trust and the level of well-being are interrelated.

In the circles of economists, there is no absolute unity in the interpretation of the concept of "trust". While agreeing that this is a truly fundamental economic category, researchers have significantly different opinions in defining the structure and its content. There is a common understanding of trust as a "quantitative dynamic characteristic of the relationships of economic entities that are based on the profitability of economic results of interaction and confidence in the good faith (loyalty, sincerity, etc.) of each other" [6, p. 8].

Attempts to measure trust that is widespread in the global economic environment generally focused on assessing consumer confidence: Consumer Sentiment Index (USA), EMU Industry Confidence (Europe), EMU Consumer Confidence (Europe), Consumer Confidence Index (Japan) [7]. This practice allows to carry out constant monitoring of the dynamics of confidence but significantly limits the scope for purposeful change in the level of confidence. And, if in this situation the use of trust indices by an economic agent allows to some extent to find the answer to the question "Whom to trust?", then to another question related to the first – "How to inspire confidence?" – the search for an answer is ongoing.

The use of the notion of trust as an integral characteristic of the reactions of economic agents implies the use of a large number of consolidated economic indicators. However, this approach is of little use for predicting the economic decisions and economic behavior of a particular economic agent. The solution to this problem forces to focus attention to determine the structure of trust, the mechanisms, and patterns of its functioning.

One of the attempts to structure trust is the concept of S. Covey, who regards this social phenomenon as a set of five personal characteristics:

- integrity;
- intentions;
- ability;
- results;
- consistent behavior [8].

This degree of formalization of the notion of trust already allows taking action for purposeful change in the level of confidence, but it does not yet allow to be sure of the efficiency of the implemented actions since the applied variables are dynamic and variable enough. In addition, these components have a very different nature, origin, and manifestation, which greatly complicates the search for their optimal proportions.

In order to get rid of this shortcoming, D. Maister, C. Green, and R. Galford, in their conception, consider trust as subjective assessments by a person of four characteristics of attitude to a situation:

- credibility (words);
- reliability (actions);
- intimacy (emotions);
- level of self-interest orientation (motives) [9].

This approach not only allows to identify indicators for evaluating each of the components but

also to use that structure to purposely influence the other economic entity, according to proposed five stages of the change model by the authors:

- 1) involvement;
- 2) listening;
- 3) formulation of proposals;
- 4) forming a vision;
- 5) acceptance of commitments [9].

A clear idea of the initial and desirable state while working with confidence requires to technologize the subject's actions at each stage. However, these stages make it easy to implement this, as each stage outlines the need for certain managerial skills, the development of which transfers the problem of trust to the level of a trivial task:

- 1) focusing on the other person;
- 2) understanding of the interlocutor, confidence;
- 3) creative understanding of the problems, the power of Ego;
- 4) curiosity, creative cooperation;
- 5) inspire and motivate [9].

An undeniable advantage of this approach is the use of both rational and emotional components: their combination provides the opportunity to simultaneously engage both rational and economic expectations and related unconscious emotional processes. However, another group of researchers (K. Blanchard, C. Olmstead, M. Lawrence) share a slightly different view as to which particular skills of an economic agent are considered most effective in the process of confidence-building. The ABCD model they proposed contains four personal characteristics, the aggregate manifestation of which leads (in the authors' opinion) to the emergence of trust:

- able;
- believable;
- connected;
- dependable [10].

The benefit of this understanding of trust is relative versatility: the model is effective regardless of the content of the particular situation and the previous experience of the participants in the interaction. It also simplifies the process of reaching the target state, as all of these characteristics have a clear structure and procedures of formation and development.

However, a significant disadvantage to the application of the considered models is that they ignore the attitude of the subjects of interaction to risk. In management and business, the risk is a very important aspect, and, in fact, it is a risk that allows determining the economic content of trust. Accordingly, trust should be seen as a factor that determines effective joint action in a risk situation.

Analyzing the impact of trust on interaction, A. Kupreichenko and S. Tabharova note that in the general case, trust is formed as a result of the interaction of three processes: evaluation of yourself (self-esteem), evaluation of interaction conditions and evaluation of another person. At the same time, they distinguish two groups of factors that influence the formation of trust in a partner: the factors of evaluating the positive prospects of potential cooperation or interaction (interest in the trust, the value of trust, forecasting the result of trust) and the factors of predicting the success of

building a trust relationship (predicting the possibility and easiness/complexity of the process of building trust) [11].

Studies have shown that the formation of the confidence level is also influenced by the degree of closeness and familiarity of a person. Therefore, trust or distrust of a familiar person is formed under the influence of a slightly different set of factors than a stranger. Existing differences in the personal, cultural, ethnic, and social manifestations of the business behavior of the business partners form a potential risk zone that creates a cautious attitude and, causing uncertainty about expectations, limits business activity.

Given this, trust management should be presented as a process of solving the problem of optimizing the situational characteristics of the cooperating economic agents [11], where the aggregate result of their joint activity is greater than the sum of the economic results of each of them individually. It is under such conditions, the trust will be characterized by the positive utility. Otherwise, the demonstration of trust will harm one or all of the interacting economic agents.

To assess trust, it is suggested to consider it as an integral characteristic of a complex of rational expectations based on the receipt of potential benefits from successful interaction of the parties and as a set of emotional reactions manifested in irrational settings regarding the assessment of the probability of successful interaction (1.1):

$$T = S \sum r_i \sum e_i \quad (1.1)$$

where T is the level of trust,

$\sum r_i$ is the sum of benefits expected to get in the result of the interaction implementation,

$\sum e_i$ is an integral assessment of the emotional attitude to the subject of interaction,

S is the correction factor that determines the impact of situational conditions and the assessment of the risks caused by them on the valuation of the interaction success.

The sum of benefits expected to get in the result of the interaction implementation can be represented as the difference between the options for doing business without interaction (autonomous behavior) and with the involvement of the other party (consonant behavior). It is advisable to use one of three approaches to evaluation:

an absolute assessment by the key economic indicator;

assessment by the integrated economic indicator;

assessment by the relative (comparative) economic indicator.

An integral assessment of the emotional attitude to the subject of the interaction can be calculated as:

the average percentage of the confidence in the reliability of the other party;

the average percentage of coincidence of personal qualities that are important for interaction (the list of qualities is made separately);

relative subjective assessment of the other party's interest in the effectiveness of the engagement.

The correction factor of influence of situational conditions and risk assessment includes an additive assessment of the impact of time, financial, spatial, and competitive variables that determine the dynamics of the attitude to the interaction and which are not limited to the subjective characteristics of each party individually.

Taking into account the risk, that accompanies a trusting attitude also allows you to evaluate the effectiveness of actions to optimize interaction processes. Therefore, it provides an opportunity to focus on the choice of the means of changing the level of trust that will be most relevant to the situation.

Accordingly, a change in the level of trust can be applied to each side of the interaction in the direction of increasing or decreasing. Measures to increase the confidence level of the other party appropriate if there is a significant difference in the economic performance of the business entity's autonomous and consonant behavior. It can be a system of social-psychological, marketing, and financial measures aimed at changing the attitude of the other party. Accordingly, the implementation of these measures requires the attainment of a certain level of communicational, presentational preparation and the determination of the range and volume of financial resources that should be used to ensure the negotiation process.

Another possible situation is the need to increase one's own level of trust when the economic attractiveness of the interaction is high and the socio-psychological assessments of the other party are low. In this case, the main task is not so much a challenge to the relevant emotional evaluations, but rather a complex assessment of the other party's personal differences, that are perceived as alienated and causing suspiciousness and uncertainty.

Thus, trust management is a promising way of increasing the effectiveness of economic agents' interaction. The main tasks of management should be to recognize the exact identification of existing levels of trust and to select measures to optimize confidence in the processes of interaction. The solution to these problems should include improving the quality of management decisions based on enhancing the socio-psychological and communicative competencies of economic entities. Further research should focus on determining the weight of the impact of indicated requirements for the formulation of goals, on the empirical verification of the effectiveness of trust models, and determining its optimal components for the interaction of different types of economic entities.

References:

1. Akerlof G. A. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism* / G. A. Akerlof, R. Shiller. – Princeton; Oxford, 2009. – XV, 230 p.
2. Utaka A. Confidence and the Real Economy: The Japanese Case / A. Utaka // *Applied Economics*. – 2003. – 35(3). – P. 337–342.
3. Williamson O. Calculativeness, trust, and economic organization / O. Williamson // *Journal of Law and Economics*. – 1993. – Vol. 34. – P. 453–502.

4. Belyanin A. V. *Doverie v ekonomike i obshchestvennoy zhizni* / A. V. Belyanin, V. P. Zinchenko. – Moskva: Fond «Liberal'naya missiya», 2010. – 164 s.
5. Fukuyama F. *Doverie. Sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* / F. Fukuyama. – Moskva: OOO «Izdatel'stvo ACT»: ZAO NPP «Ermak», 2004. – 730 s.
6. Nikolaev I. A. *Doverie v ekonomike: kolichestvennaya otsenka (analiticheskiy doklad)* / I. A. Nikolaev, S. V. Efimov, E. V. Marushkina. – Moskva: FBK, Departament strategicheskogo analiza, 2006. – 38 s. – Rezhim dostupu: <https://www.fbk.ru/upload/images/doverie1.pdf>
7. Ayzatullen V. S. *Primenenie otsenok doveriya v ekonomike* / V. S. Ayzatullen, N. D. Koryagin // *Ekonomika*. – 2013. – № 5. – S. 18–21.
8. Kovi S. *Skorost' doveriya: to, chto menyaet vse* / S. Kovi, R. Merrill. – Moskva: Al'pina Pablisherz, 2010. – 425 s.
9. Mayster D. *Sovetnik, kotoromu doveryayut* / D. Mayster, Ch. Grin, R. Galford. – Moskva: Al'pina Biznes Buks, 2004. – 264 s.
10. Blanshar K. *Trust Works! Four Keys to Building Lasting Relationships* / K. Blanshar, C. Olmstead, M. Lawrence. – London: HarperCollins Publishers Ltd, 2013. – 160 c.
11. Kupreychenko A. B. *Psikhologiya doveriya i nedoveriya* / A. B. Kupreychenko. – Moskva: Institut psikhologii RAN, 2008. – 564 s.

Ушкальов Володимир Васильович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Мартіянова Марина Павлівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ДОВІРА ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ В БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Використання можливостей зовнішнього середовища в сучасних умовах значною мірою обумовлюється ефективною взаємодією з його суб'єктами. В роботі досліджено можливості управління довірою як чинником, що обумовлює ефективність взаємовідносин між суб'єктами бізнесу. Для оцінки та управління довірою пропонується розглядати її як інтегральну характеристику комплексу раціональних очікувань, що базуються на отриманні потенційної вигоди від успішної взаємодії сторін, та комплексу емоційних ситуативних реакцій.

Ключові слова: бізнес-взаємодія, довіра, структура довіри, оцінка довіри, ефективність взаємодії.

Ушкалёв Владимир Васильевич

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента

Харьковского национального экономического университета
имени Семёна Кузнеця

Мартянова Марина Павловна

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента

Харьковского национального экономического университета имени Семёна Кузнеця

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В БИЗНЕС-СРЕДЕ

Аннотация

Использование возможностей внешней среды в современных условиях в значительной мере обуславливается эффективным взаимодействием с его субъектами. В работе исследованы возможности управления доверием как фактором, обуславливающим эффективность взаимоотношений между субъектами бизнеса. Для оценки и управления доверием предлагается рассматривать ее как интегральную характеристику комплекса рациональных ожиданий, основанных на получении потенциальной выгоды от успешного взаимодействия сторон, и комплекса эмоциональных ситуативных реакций.

Ключевые слова: бизнес-взаимодействие, доверие, структура доверия, оценка доверия, эффективность взаимодействия.

Франів Ігор Андрійович

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕХАНІЗМИ ПРОСТОРОВОГО ОРГАНІЗУВАННЯ БІЗНЕСУ

В статті описано однозначність впливу місця просторового організування бізнесу на його результат. Охарактеризовано місце розташування підприємства як територіальний простір, на якому знаходяться всі його засоби виробництва. Критично проаналізовані існуючі механізми пошуку оптимального місця просторового організування бізнесу. Доведено, що бізнес повинен вибрати таке місце простору, де залежні від його діяльності результати найбільше перевищуватимуть відповідні витрати. Обґрунтовано, що проблема вибору місця розташування залежить від того, на якому рівні вона вирішується.

Ключові слова: простір, бізнес, розміщення, механізм, оптимальне місце.

Постановка проблеми. Вплив місця просторового організування бізнесу як чинника суттєво зріс у зв'язку з глобалізацією світової економіки, коли змінились умови переміщення матеріальних потоків, трудових і фінансових ресурсів, були значно лібералізовані міжнародні економічні відносини, з'явилися нові можливості комунікації. Бізнес повинен вибрати таке місце простору, де залежні від його діяльності результати найбільше перевищуватимуть відповідні витрати.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є критичний аналіз існуючих механізмів просторового організування бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значення проблеми вибору місця розташування залежить від того, на якому рівні вона вирішується: міжнародний вибір – у якій країні розміщується підприємство; регіональний вибір – у якому регіоні країни підприємство буде знаходитись; локальний вибір – у якому місці регіону підприємство розміщується; внутрішньо локальний вибір – у якому місці на даній території воно розміщується; просторовий вибір – як розміщене підприємство у просторі на даній території, площадці, споруді і т. д.

Місце розташування підприємства – це територіальний простір, на якому знаходяться його засоби виробництва. Засоби виробництва можуть перебувати в одному місці або бути розосередженими в декількох місцях. І в першому, і в другому випадку підприємство розглядається в правовому відношенні як єдине ціле.

Проаналізуємо підхід С. Єрьоміна, який визначає такі методи обґрунтування розміщення підприємств [1, с. 143–157].

Системний аналіз. З допомогою системного аналізу можна порівнювати альтернативні варіанти розв'язання проблем удосконалення розміщення продуктивних сил та вибрати для практичного використання кращі з боку інтересів регіону. Застосування принципів системного аналізу дає змогу розглядати кожну економічну проблему як особливу систему у взаємодії з іншими. Системний аналіз відкриває перспективи раціонального використання інформації різного характеру, чітко окреслює кожну проблему та необхідні задачі для її вирішення. Окрім того, він сприяє грамотному і кваліфікованому формулюванню мети та вибору ефективних методів

для її реалізації. Розроблення більш досконалого та науково обґрунтованого комплексу економіко-математичних методів дослідження значно розширила межі застосування системного аналізу розміщення продуктивних сил, надала економічним розрахункам скінченного та цілеспрямованого характеру.

Балансовий метод. Балансовий метод є найпоширенішим у плануванні, зокрема у передпланових дослідженнях. Використовується система матеріальних, фінансових балансів, балансів трудових ресурсів, грошових доходів, видатків населення, територіальних балансів потужностей будівельних організацій, баланси місцевих будівельних організацій, виробів металообробної промисловості міжгалузевого використання. Баланси є звітні та планові. Науково-дослідні інститути проводять спеціальні дослідження з удосконалення регіональної системи балансів (розробка звітних міжгалузових балансів виробництва, розподілу та споживання продукції в областях та економічних районах).

Техніко-економічні розрахунки. Практично кожне дослідження з розміщення продуктивних сил (підприємств та територіального розвитку виробництва) на проектній стадії розпочинається з обґрунтування доцільності підтвердженого техніко-економічними розрахунками. При цьому, одним з найвагоміших показників є порівняльна ефективність альтернативних варіантів розміщення виробництв. Його можна отримати розраховуючи поточні витрати (собівартість) та порівнюючи одноразові (капітальні) витрати. Обов'язково враховують показники матеріало-, енерго-, фондо-, трудо-, водомісткості та транспортності продукції.

Економіко-статистичні та економіко-математичні методи. З економіко-статистичних методів варто виокремити метод групування, метод обчислення індексів та середніх величин, графоаналітичний метод та кореляційний – регресійний аналіз. Сутність економіко-математичних методів полягає у формалізованому описі економічних явищ та процесів у вигляді системи математичних рівнянь. Найбільш поширені з економіко-математичних моделей балансова та оптимізаційна.

Картографічний метод. Наукові економічні школи для пошуку раціонального місця розміщення продуктивних сил використовують кілька

методів, серед яких чи не найбільш вживаним є традиційний метод проведення порівняльного аналізу та детального вивчення економіко-географічних процесів. Для прикладних розробок більш придатним є картографічний метод, який часто використовують в економічній географії. З метою своєчасного виявлення та запобігання несприятливих для роботи виробництва явищ з витратними механізмами часто моделюють розміщення виробництв у перспективі. В такому випадку доцільним є використання нормативного методу.

Балансові та оптимізаційні моделі. Балансова модель має вигляд системи шахових таблиць (баланси витрат та випуску продукції, капітальних вкладень, трудових витрат, природних ресурсів). Баланси на практиці є міжгалузеві, міжрайонні з виробництва та розподілу продукції. Оптимізаційна модель – це вища форма техніко-економічних розрахунків з призначення вибору оптимального варіанта розміщення підприємств, галузей, територіально-виробничих комплексів. Умови задачі та розв'язок подаються у табличній (матричній) або графічній (мережній) формі.

Дещо перекликаються з С. Єрьомінін пропонує методи С. Доргунцова, проте мають і суттєву відмінність. Так, С. Доргунцов в [2, с. 97–102] до числа специфічних методів науки про розміщення продуктивних сил і територіальної організації національного господарства відносить як традиційні, так і нові. До основних з них відносяться: вивчення конкретного підприємства і аналіз його господарської діяльності, виробничого потенціалу, технологічних особливостей, складності виробничого процесу, зв'язків по поставках сировини і реалізації готової продукції, енергетичної і кадрової забезпеченості, можливостей збільшення потужностей, перспективності розвитку тощо; вивчення елементарної системи виробництва, до складу якої входить підприємство; вивчення галузевого розміщення продуктивних сил і галузевої структури господарства міста, району, області, країни. Для цього галузі диференціюються на добувні і обробні. Галузі обробної промисловості поділяються на: галузі, що тяжіють до джерел дешевого палива і електроенергії; галузі, що розвиваються головним чином біля джерел сировини; галузі, підприємства яких тяжіють до населених пунктів і районів зосередження резервів трудових ресурсів або наявності кваліфікованих кадрів; галузі, підприємства яких тяжіють до районів споживання їх продукції; виявлення і вивчення промвузлів, ТВК і АПК як основ територіальної організації виробництва; картографування територіальних аспектів розвитку і розміщення продуктивних сил, формування економічних районів. За допомогою тематичних економічних карт розкриваються особливості розміщення промислових підприємств, центрів, галузей, промислових районів, їх взаємозв'язки щодо сировини і поставок продукції; покриття території країни або району мережею транспортних шляхів, лініями електропередачі та ін. Карта може бути використана як логічна образно-знакова модель території з сучасним розміщенням виробництва, транспорту, невиробничої сфери, розселенням

людей та ін.; економічне районування, як найважливіший метод науки про розміщення продуктивних сил, систематизацію складної інформації, удосконалення територіальної організації національного господарства і його управління. Науково обґрунтована мережа економічних районів дає змогу визначити основні напрями найбільш раціонального використання ресурсів в кожному з них шляхом утворення територіально-виробничих комплексів, визначення галузей їх спеціалізації в народному господарстві країни і перспектив розвитку; порівняльний метод, за допомогою якого на основі аналізу статистичних даних і основних економічних показників визначається місце галузі серед інших галузей району чи серед інших районів; статистичні методи, зокрема такі, як: групування статистичних показників, розрахунки середніх величин, розрахунки відвідних показників на 100 або на 1000 чол., розрахунки динамічних рядів у натуральних числах та в процентах і визначення на їх основі темпів зростання, приросту тощо; вивчення і визначення територіально-виробничих комплексів регіонів за допомогою методу енерговиробничих циклів, який розкриває ланцюговий зв'язок підприємств від видобутку сировини до виробництва готової продукції, включаючи і обслуговуючі цю групу підприємства та наукові установи; балансовий метод, що широко використовується при аналізі розвитку і розміщення продуктивних сил.

Аналіз розв'язання задач пошуку оптимального місця розміщення об'єктів (підприємств) методами математичного моделювання представлений А. Катренком і Т. Антоняком на прикладах розміщення в населеному пункті пожежної частини, лікарень швидкої медичної допомоги і ряду інших об'єктів обслуговування з умовою мінімального часу доїзду від найвіддаленішої точки [3].

Розв'язком таких задач, на їхню думку, є точка чи декілька точок (їх кількість може бути заздалегідь визначеною або незаданою) графа G з множиною вузлів V і множиною ребер E . При цьому граф може бути як орієнтований так і не орієнтований, а шукані точки, що мають задовольняти певні критерії можуть бути, як вершинами графа G так і точками на ребрах. З огляду на це А. Катренко і Т. Антоняк проводять аналіз кількох варіантів рішень:

1. Рішення задачі: шукана точка – вершина графа. Задача зводиться до розрахунку значень зовнішнього та внутрішнього поділу для кожної з вершин графа. Значення цих поділів є скінченними за умови досяжності кожної вершини з будь-якої іншої. Власне ця умова є завжди обов'язковою в задачах про розміщення. Автори приходять до висновку, що описана задача є найпростішою задачею розміщення для розв'язання якої можна використовувати алгоритм з матрицею найкоротших віддалей між всіма вершинами графа. Вище згадану матрицю можна отримати застосовуючи алгоритм Флойда та вектор ваг вузлів графа.

2. Рішення задачі: шукана точка – точка на ребрі графа. Рішення зазначеної задачі відображається в модифікації зовнішнього та внутрішнього поділу для вершин графа. Додатково використовуються такі поняття, абсолютний

зовнішній та внутрішній радіуси (значення зовнішнього та внутрішнього центрів), а також абсолютний зовнішній та абсолютний внутрішній центри. Це точки в яких значення зовнішнього і внутрішнього поділу відповідно є мінімальними. Більш складнішим завданням є пошук абсолютного центру графа. Однак, для його пошуку використовують доволі ефективний алгоритм методу Хакіні. Цей алгоритм дозволяє знайти точне розміщення абсолютного центра графа і обчислити значення його радіуса. Крім того доцільно використовувати ітераційний алгоритм, який дозволяє вирішити задачу пошуку абсолютного центру графа із заданою точністю [4; 5].

3. Рішення задачі: кілька точок на вершинах графа. При рішенні цієї задачі знаходять зовнішній і внутрішній поділи множини вершин, тому використання алгоритму Флойда згаданого вище є неможливим. З огляду на це, таку задачу вирішують використовуючи ітераційний алгоритм.

4. Рішення задачі: шукані точки – точки на ребрах графа. Безперечно ця задача є найважчою з попередньо представлених з розташування об'єктів на графі. До неї не можна застосувати метод Хакіні, а задовільні розв'язки при затраті допустимого часу можна отримати використовуючи ітераційні алгоритми.

В науковій літературі можна зустріти задачі розміщення об'єктів на графі, які є модифікаціями наведених вище базових задач. Зокрема, так звана задача розміщення з додатковими умовами. Такими умовами може бути розташування об'єктів на площині із забороненими зонами або розташування нових об'єктів у вузлах графа в яких вже містяться фіксовані об'єкти [6].

Розв'язки вже таких задач є доволі складними (складність полягає в кількості додаткових умов). Найчастіше для їх рішення використовують алгоритм методу гілок та границь в різних модифікаціях. Однак, за прийнятний час можна розв'язати задачу з розмірністю не більше 40 на 40.

Окремої уваги заслуговують задачі розміщення об'єктів з використанням математичного програмування. Вони є доволі ефективними при розв'язуванні простих задач розміщення прикладом якої може бути пошук місць розташування об'єктів обслуговування з умовами їх максимальної ефективності функціонування і не перевищенням заданого розміру затрат. Проте, такі задачі є занадто спрощені і часто не описують реальної дійсності. При пошуку оптимального місця розміщення об'єктів іноді доводиться враховувати велику кількість факторів та обмежень наприклад, щоб кількість об'єктів не перевищувала певне граничне значення або коли виникає необхідність розмістити, які не є однотипними. В такому випадку виникає потреба вводити додаткові обмеження і поставлена перед дослідником задача утруднюється. При цьому чим більш реалістичну модель спробує побудувати дослідник, тим більш складною вона буде, що в кінцевому рахунку унеможливить її вирішення за допомогою аналітичних методів за прийнятний час.

Таким чином А. Катренко і Т. Антоняк для розв'язку задачі розміщення об'єктів з використанням імітаційного моделювання запропонували алгоритм, що включає дванадцять кроків, які

циклічно можуть повторюватися. Проте, розглянувши цей механізм пошуку місця розміщення підприємства можемо обґрунтовано стверджувати про високу складність його застосування на практиці. Крім цього, даний алгоритм не включає аналіз вже існуючих підприємств в досліджуваному регіоні. Отже, використовуючи цей механізм ми отримаємо не зовсім достовірні дані, а то й помилкові, щодо місця розміщення нового підприємства.

Заслуговує також на увагу механізм пошуку оптимального місця розміщення підприємства представлений в [7]. Тут автор розглядає багатетапну задачу розміщення виробництва, яка формулюється наступним чином: необхідно розмістити виробництво, що включає в себе підприємства I етапу і підприємства II етапу в області, таким чином, щоб сумарні витрати на доставку сировини і продукції були мінімальні. Передбачається, що місця можливого розташування підприємств II етапу, а також місця розташування споживачів заздалегідь відомі, причому будь-яке підприємство I етапу може бути пов'язано з будь-яким підприємством II етапу.

Для побудови математичної моделі автором вводяться такі позначення: Ω – область, в якій розміщуються підприємства; N – кількість можливих місць розміщення підприємств I етапу; M – кількість можливих місць розміщення підприємств II етапу; M_i – кількість місць розміщення підприємств II етапу; K – множина споживачів; c_{ij}^I – вартість доставки одиниці сировини від i -го підприємства I етапу до j -го підприємства II етапу; c_{jk}^{II} – вартість доставки від j -го підприємства II етапу до k -го споживача; b_k – попит k -го споживача; v_{ij}^I – обсяг продукції, що доставляється від i -го підприємства I етапу до j -го підприємства II етапу; v_{jk}^{II} – обсяг продукції, що доставляється від j -го підприємства II етапу k -му споживачеві.

Тоді математична модель може бути записана у вигляді:

Мінімізувати

$$F(\{\Omega_1, \dots, \Omega_N\}, \{\tau_1^I, \dots, \tau_N^I\}, \{v_{11}^{II}, \dots, v_{NM}^{II}\}, \{v_{11}^{III}, \dots, v_{MK}^{III}\}) = \sum_{i=1}^N \int_{\Omega_i} c_i^I(x, \tau_i^I) p(x) dx + \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{M_i} c_{ij}^{II}(\tau_i^I, \tau_j^{II}) v_{ij}^{II} + \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^{M_1} c_{jk}^{III} v_{jk}^{III}$$

При обмеженнях

$$\int_{\Omega_i} p(x) dx \geq b_i^I, i = 1, 2, \dots, N; \quad (a)$$

$$\sum_{j=1}^{M_i} v_{ij}^{II} = \int_{\Omega_i} p(x) dx; \quad (b)$$

$$\sum_{i=1}^{M_1} v_{jk}^{III} \geq b_j^{III} \lambda_j, \sum_{j=1}^{M_1} \lambda_j = M, \lambda_j \in \{0; 1\}, j = 1, 2, \dots, M_1; \quad (c)$$

$$\sum_{i=1}^{M_1} v_{jk}^{III} \geq b_k, k = 1, 2, \dots, K; \quad (d)$$

$$\sum_{k=1}^K v_{jk}^{III} \leq b_j^{III} \lambda_j, j = 1, 2, \dots, M_1; \quad (e)$$

$$v_{ij}^{II} \geq 0, v_{jk}^{III} \geq 0, i = 1, 2, \dots, N, j = 1, 2, \dots, M_1, k = 1, 2, \dots, K; \quad (f)$$

$$\tau^I = (\tau_1^I, \tau_2^I, \dots, \tau_N^I), \tau^I \in \Omega^N, \bigcup_{i=1}^N \Omega_i = \Omega, \Omega_i \cap \Omega_j = 0, i \neq j; \quad (g)$$

Тут обмеження (а) означає, що сумарні запаси ресурсу в зоні обслуговування i -го підприємства I етапу не менше виробничої потужності цього підприємства; (b) – кількість продукту, вивезеного з i -го підприємства I етапу не більше виробничої потужності цього підприємства; (c) – кількість продукту, доставленого j -му підприємству II етапу не менше виробничої потужності цього підприємства; (d) – попит всіх споживачів повинен бути задоволений; (e) – кількість продукту, доставленого k -му споживачеві не менше виробничої потужності підприємства II етапу; (f) – обмеження на об'єм поставки. Крім того зони обслуговування підприємств I етапу покривають всю область Ω , а кожна точка області обслуговується лише одним підприємством I етапу (g).

Проте сам автор відзначає що при її розв'язанні виникають певні складнощі. По-перше, наявність зв'язків між етапами не дозволяє повністю розділити задачу на дві окремі, більш прості підзадачі. По-друге, незважаючи на визначеність можливих місць розташування для підприємств II етапу, зрозуміло, що будь-яка дискретизація задачі, хоч і полегшує подальше її розв'язування з одного боку, з іншого – погіршує отриманий розв'язок за рахунок втрати частини даних. Навіть коли автором вносяться доповнення чи певна модифікація цього методу шляхом

пропонування алгоритму, відмінною рисою якого є використання синтезу генетичного алгоритму та методу оптимального розбиття множин, який в свою чергу включає g -алгоритм Н.З. Шора, це не вирішує проблему розміщення в цілому [8]. Адже, прив'язка виключно до «географічного» регіону (область) не включає обґрунтованого нами галузево-регіонального підходу при пошуку місця оптимального розміщення підприємств, що призведе до хибних результатів [9]. Також неможливо достовірно сказати про чітку кількість споживачів продукції на яку власне спирається автор на початку розгляду механізму. Таким чином цей механізм безперечно заслуговує уваги при застосуванні але, як допоміжний в інших механізмах чи моделях пошуку оптимального місця розміщення підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Безперечно кожен з проаналізованих нами механізмів просторового організування бізнесу має шанс на практичне використання навіть в умовах видачі неповних чи не комплексних для бізнесу результатів з пошуку оптимального місця розміщення. Проте, ми вважаємо за доцільне представити простіший, більш інтуїтивний та повномасштабний підхід просторового організування бізнесу, який буде розкритий в подальших наших наукових дослідженнях.

Література:

1. Єршомін С. Розміщення продуктивних сил / С. Єршомін – К.: Знання, 2003. – 350 с.
2. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / [С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін.] – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.
3. Катренко А.В. Розв'язання задач оптимального розміщення об'єктів методом імітаційного моделювання / А.В. Катренко, В.І. Антоняк // Вісник НУ“ЛП”. Серія: Інформаційні системи та мережі: зб. наук. пр. – 2011. – № 715. – С. 150–162.
4. Харари Ф. Теория графов / Ф. Харари. – М.: Мир, 1973. – 301 с.
5. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход / Н. Кристофидес – М.: Мир, 1978. – 432 с.
6. Забудский Г. Г. Алгоритм решения минимаксной задачи размещения объекта на плоскости с запрещенными зонами / Г.Г. Забудский // Автоматика и телемеханика, № 2, 2004. – С. 93–100.
7. Станіна О.Д. Перспективи використання синтезу генетичного алгоритму та методу оптимального розбиття множин в задачах розміщення-розподілу / О.Д. Станіна // «Системные технологии». Региональный межвузовский сборник научных трудов. – 2016. – № 2. – С. 116–122.
8. Киселева Е. М. Непрерывные задачи оптимального разбиения множеств: теория, алгоритмы, приложения: монография / Е. М. Киселева. – К.: Наук. думка, 2005. – 564 с.
9. Франів І.А. Особливості застосування галузево-регіонального аспекту при розміщенні підприємств / І.А. Франів // Механізм регулювання економіки. № 3(52). Т. 3. – Суми: СумДУ, 2011. – С. 158–162.

Франів Игорь Андреевич

доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедр экономики предприятия и инвестиций
Национального университета «Львовская политехника»

МЕХАНИЗМЫ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Аннотация

В статье описано однозначность влияния места пространственного организации бизнеса на его результат. Охарактеризовано местоположение предприятия как территориальное пространство, на котором находятся все его средства производства. Критически проанализированы существующие механизмы поиска оптимального места пространственного организации бизнеса. Доказано, что бизнес должен выбирать такое место пространства, где зависимые от его деятельности результаты максимально будут превышать соответствующие расходы. Обосновано, что проблема выбора места расположения зависит от того, на каком уровне она решается.

Ключевые слова: пространство, бизнес, размещения, механизм, оптимальное место.

Franiv Ihor

Doctor of Science, Associate Professor,
Associate Professor of Enterprise Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University

METHODS OF SPATIAL ORGANIZATION OF BUSINESS**Summary**

The article describes the uniqueness of the impact of spatial organization of business on its result. The location of the enterprise is characterized as the territorial place on which all its means of production are located. Existing methods of finding the best place for spatial organization of business are critically analyzed. It has been proved that the business should choose the place where the dependent business results will exceed the corresponding expenses. It is justified that the problem of choosing a placement depends on the level at which it is solved.

Key words: place, business, allocation, methods, optimal location.

УДК 351:338.46

Хитра Олена Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Вакарь Вадим Юрійович

студент
Хмельницького національного університету

**ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

У статті розглянуто особливості поєднання ринкових механізмів і державного регулювання у сфері охорони здоров'я. Досліджена специфіка функціонування ринку медичних послуг (формування попиту і пропозиції, конкуренція, ціноутворення). Охарактеризовано завдання й методи державного регулювання сфери охорони здоров'я. Виконано порівняльний аналіз моделей фінансування охорони здоров'я в різних країнах світу. Обґрунтована доцільність впровадження державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я з метою досягнення синергії показників медичної, соціальної та економічної ефективності.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, економічна ефективність охорони здоров'я, медична ефективність охорони здоров'я, медичне страхування, ринок медичних послуг, соціальна ефективність охорони здоров'я.

Постановка проблеми. Охорона здоров'я являє собою комплексну систему заходів щодо збереження та зміцнення здоров'я кожного громадянина, надання йому адекватної медичної допомоги у разі погіршення або втрати здоров'я. Орієнтиром останнього десятиріччя і на подальшу перспективу для удосконалення охорони здоров'я в Європі і в кожній країні-члені Європейського бюро ВОЗ визнано загальноєвропейську політику "Здоров'я для всіх". Вона передбачає, що всі країни повинні активно здійснювати політику досягнення здоров'я для всіх людей на державному, регіональному та місцевому рівнях за підтримки відповідних структур. Однак складність цього завдання обумовлюється тим, що взяти на себе зобов'язання ліквідації хвороб не можуть ні держава, ні громадяни, ні будь-яка окрема галузь економіки [1, с. 132–133].

Охорона здоров'я розглядається багатьма вченими як суспільне благо, коли надання медичної допомоги кожній людині має важливе значення для суспільства в цілому. У свою чергу, така позиція в більшості європейських країн стала частиною традиційного консенсусу відносно важливості дотримання принципу со-

лідарності та всеохоплюючого доступу населення до ресурсів охорони здоров'я. З іншого боку, ринкові важелі за своєю природою засновані на припущенні, що кожна медична послуга є товаром, який можна продати на відкритому ринку. В умовах ринку економіка охорони здоров'я вивчає вплив законів ринку в системі медичної допомоги та вплив охорони здоров'я на основний фактор виробництва – робочу силу. З економічної точки зору адекватна охорона здоров'я підвищує якість людського капіталу, збільшуючи можливості людини продуктивно працювати [2, с. 3]. Тому актуальним є питання повсякчасного удосконалення системи охорони здоров'я, з огляду на необхідність досягнення високого рівня як медичної, так і соціальної та економічної ефективності функціонування цієї галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні аспекти функціонування сфери охорони здоров'я є предметом досліджень багатьох науковців. Зокрема, Д.В. Карамішев і Н.М. Удовиченко [1] сформулювали основні принципи функціонування системи охорони здоров'я в контексті загальнолюдських цінностей соціальної держави; А.Г. Ахламов і Н.Л. Кусик [2], Е.О. Гапонова [3],

Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко, О.І. Войтович [4] дослідили специфіку функціонування ринкових механізмів у сфері охорони здоров'я; І.А. Голованова, О.І. Краснова і Т.В. Плужнікова [5–9] розкрили особливості механізму державного регулювання сфери охорони здоров'я; С.М. Гончарук, С.В. Приймак, Л.Я. Даниляк і Д.В. Долбнева [10; 11], Л.В. Ліштаба [12], І.В. Мартусенко і Т.Д. Сіташ [13; 14], В.В. Руденко [15] обґрунтували шляхи трансформації фінансування системи охорони здоров'я в Україні; В.І. Борщ [16], Н.Г. Дутко [17], О.В. Мартякова та І.В. Трикоз [18], А.О. Москвіна і О.О. Вороніна [19], Н.М. Ткачова [20] і Ю.В. Шевчук [21] проаналізували переваги від впровадження державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я.

Незважаючи на суттєвий науковий доробок у досліджуваній сфері, актуальним залишається пошук шляхів оптимального поєднання ринкових механізмів та державного регулювання з метою підвищення ефективності охорони здоров'я як однієї з ключових складових соціальної інфраструктури, що забезпечує відтворення людського капіталу і зростання суспільного добробуту.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування перспектив удосконалення системи охорони здоров'я на основі оптимального поєднання ринкових механізмів та державного регулювання у контексті оптимізації джерел фінансування, диверсифікації ризиків інвестування та підвищення показників медичної, соціальної та економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом до ринкової економіки сталися зміни у всіх галузях виробничої та невиробничої сфери. Не стала винятком і охорона здоров'я. Перехід до ринкової економіки певною мірою комерціалізував охорону здоров'я. Зокрема, відбувається постійна зміна обсягу платних і "напівплатних" (медичне страхування) послуг. Медична установа все більше набуває економічних рис підприємства. Зміни у статусі медичної установи, у свою чергу, обумовлюють зміни характеру економічних зв'язків, які виникають в її діяльності. Крім того, виникає розмаїття форм власності і видів господарювання у цій сфері, здійснюється пошук нових джерел інвестицій, методів мінімізації витрат і ризиків, підвищення рентабельності.

Охорона здоров'я належить до сфери послуг. Медична послуга – це дії медичного персоналу щодо задоволення існуючих потреб пацієнтів у відновленні і підтримці здоров'я. Послуга характеризується "нематеріальністю", не піддається збереженню і транспортуванню, є персоналізованою і невід'ємною від виробника.

З одного боку, медичні послуги – це суспільні блага, і їх споживання одним індивідом не може зменшувати доступність цих послуг для інших індивідів. А отже, розподіл медичних послуг має контролюватися і здійснюватися за принципом В. Парето, що є умовою зростання суспільного добробуту. З іншого боку, значну частину медичних послуг споживач оплачує самостійно. Тому організація фінансових відносин у цій галузі потребує особливого підходу [5, с. 38].

Ринок медичних послуг – це сукупність організаційно-економічних відносин і відносин власності щодо купівлі-продажу медичних послуг. На цьому ринку діють такі суб'єкти: 1) виробник, продавець медичних послуг і товарів (медична установа, медичний працівник); 2) покупець (пацієнти, роботодавці); 3) посередницькі структури (фонди обов'язкового і добровільного медичного страхування, страхові медичні організації).

Механізм ринку послуг охорони здоров'я пов'язаний з поняттями попиту, пропозиції, конкуренції, ціноутворення. Попит – це кількість медичних послуг, яку бажають і можуть придбати пацієнти за деякий період за певною ціною. Такі чинники, як рівень доходів населення, зміни у його віковій структурі, якість та прогнозована тривалість життя, визначають потенціал попиту на ринку послуг охорони здоров'я. Пропозиція визначається кількістю медичних послуг, які можуть бути надані у певний період часу за визначеною ціною [4]. На пропозицію, у свою чергу, впливає забезпеченість виробників послуг сучасним медичним обладнанням та кваліфікованим персоналом.

Між медичними суб'єктами виникає конкуренція, ключовими в якій є поняття якості послуг та їх ціни. Ціни на медичні послуги, які пропонуються медичною установою, в умовах ринкової економіки визначаються низкою зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників належать: регулююча роль держави на ціни і ціноутворення; характеристика медичних послуг і платоспроможність населення; рівноважний рівень конкурентних цін, який склався на ринку медичних послуг; характеристика ринку певного виду медичних послуг. До внутрішніх чинників, які визначають ціну, належать: рівень постійних і змінних виробничих витрат медичної установи; пріоритети цілей, які ставить перед собою медична установа [2, с. 61].

Ціна як грошовий вираз вартості послуги формується при взаємодії на ринку носіїв попиту і пропозиції, тобто пацієнта і виробника послуг. Результатом такої ринкової операції є отримання прибутку. Втім, згідно з принципами соціально-етичного маркетингу, в комерційній діяльності медичних суб'єктів повинна бути передбачена програма спонсорства, зниження цін, благодійності. Специфічні риси маркетингу у сфері охорони здоров'я наведені на рис. 1.

Ринок медичних послуг є недосконалим, коли обсяг запропонованих медичних послуг не відповідає попиту на них, що вимагає втручання держави, зокрема в рамках програми державних гарантій за рахунок коштів бюджету і системи обов'язкового медичного страхування [21, с. 418]. Відтак, незважаючи на комерціалізацію охорони здоров'я, ринкові механізми у цій сфері потребують суттєвого коригування з боку держави – шляхом створення системи заходів економічного, організаційного, законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які передбачають встановлення правил здійснення медичної діяльності та спрямовані на контроль за діяльністю суб'єктів господарювання. Механізм державного регулювання сфери охорони здоров'я повинен містити соціальний інстру-

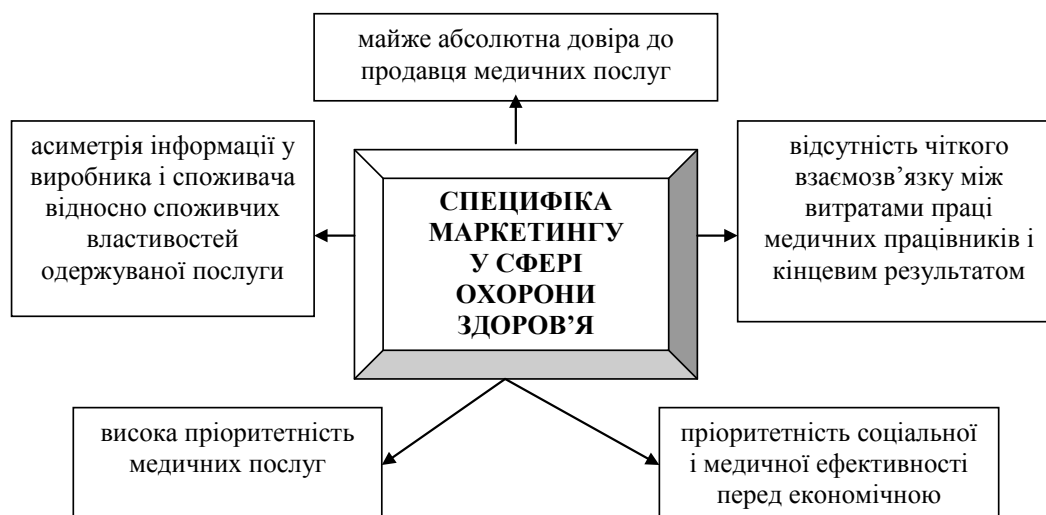


Рис. 1. Специфічні риси маркетингу у сфері охорони здоров'я

Джерело: складено на основі [2, с. 38]

ментарій, а саме: державні соціальні програми і гарантії, соціальне страхування, надання інформації шляхом проведення семінарів та консультацій, залучення громадян до участі в управлінні галуззю тощо [6, с. 60–61].

Основними напрямками державного регулювання мають бути: створення громадських медичних послуг та забезпечення їх якості; здійснення ліцензування медичної діяльності; проведення антимонопольної політики; підтримка малого підприємництва в охороні здоров'я; підтримка науки та високих технологій.

Основу державної політики охорони здоров'я формує Верховна Рада України шляхом закріплення конституційних і законодавчих засад охорони здоров'я, затвердження загальнодержавних програм у цій сфері. Центральним органом виконавчої влади, що забезпечує виконання цілей та завдань у сфері охорони здоров'я, є Міністерство охорони здоров'я України.

Державне регулювання сфери охорони здоров'я здійснюється за допомогою адміністративно-правових, економічних та соціально-мотиваційних методів. До адміністративно-правових методів належать: розробка, ухвалення і реалізація законів, інших нормативних документів. Так, законодавство України про охорону здоров'я базується на Конституції України і складається з "Основ законодавства України про охорону здоров'я" [22] (визначено основні принципи і систему стандартів охорони здоров'я), Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" [23] (визначено державні соціальні нормативи у сфері охорони здоров'я), Закону України "Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення" [24] (визначено порядок укладання договорів про медичне обслуговування за програмою медичних гарантій) та ін.

До економічних методів належать: бюджетне фінансування галузі; організація централізованих торгів на поставку медичного устаткування та матеріалів; фінансування цільових програм

охорони здоров'я; податкова політика і податкові пільги; регулювання фінансових потоків у державному секторі тощо.

Для зменшення навантаження на бюджет важливим є застосування соціально-мотиваційних методів, які сприятимуть зацікавленості громадян у підтримці, зміцненні, збереженні свого здоров'я [7, с. 46–47].

Головним чинником розвитку системи охорони здоров'я будь-якої країни є показники фінансування та стабільність його джерел. Кожна країна розглядає ці питання з урахуванням низки соціально-економічних, політичних, демографічних, медико-організаційних, територіальних та інших особливостей. Джерелами фінансування в основному виступають: національні та міжнародні неурядові благодійні організації; багатосторонні агентства; приватні особи, сім'ї, наймані працівники; корпорації та роботодавці. Що стосується механізмів збору ресурсів, то їх поділяють на державні і приватні (рис. 2). Державні механізми встановлюються законом і є обов'язковими, приватні – функціонують на добровільній основі і ґрунтуються на передоплаті або оплаті в момент користування послугою [13, с. 323].

В умовах кризи усі країни зіткнулися з необхідністю стримування зростання витрат на охорону здоров'я шляхом перерозподілу фінансових ресурсів за рахунок інших статей бюджету, підвищення податків та внесків у рамках соціального страхування, регулювання попиту та пропозиції медичних послуг [14, с. 167]. Для того щоб виробити найбільш прийнятну для України модель фінансування, варто ознайомитись із зарубіжним досвідом. На рис. 3 відображені три основних підходи до фінансування охорони здоров'я.

Державна медицина, яка ґрунтується на так званій концепції Беверіджа, фінансується переважно з бюджетних джерел (за рахунок податків від підприємств і населення). Згідно з планом, представленим британському парламенту

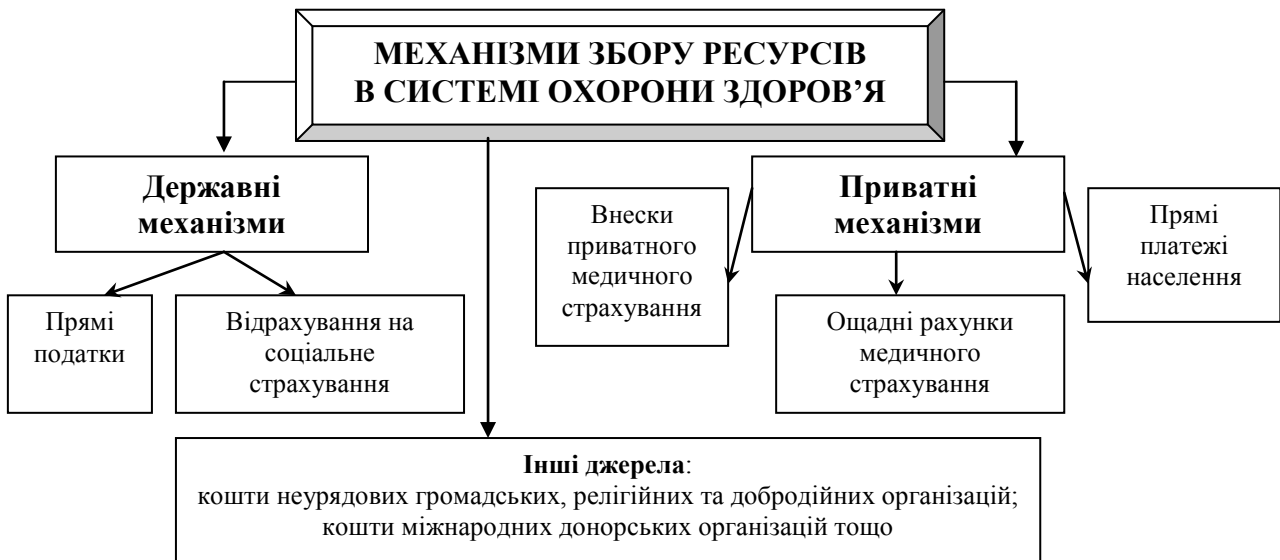


Рис. 2. Загальна структура механізмів збору коштів у сфері охорони здоров'я
Джерело: складено на основі [13]



Рис. 3. Основні моделі фінансування охорони здоров'я
Джерело: складено на основі [8; 13; 21; 25]

в 1945 р. У. Беверіджем, будь-яка людина має право на мінімальну захищеність щодо захворювань, старості чи іншої причини скорочення доходів. Крім іншого, передбачалося створення безкоштовної, доступної для всіх охорони здоров'я. План Беверіджа був реалізований урядами багатьох країн. Зокрема, шведська (визнана найкращою в Європі) система державного

страхування здоров'я фінансується переважно із суспільних фондів, охоплює майже весь перелік медичних послуг і дозволяє компенсувати лівову частку витрат на лікування.

У державній моделі населення отримує усі (за невеликим винятком) медичні послуги безкоштовно, заклади охорони здоров'я перебувають у власності чи під контролем держави.

Наприклад, у Великій Британії система медичного страхування відсутня, держава розподіляє функції і, як замовник, в особі державного департаменту охорони здоров'я контролює якість медичних послуг [21, с. 421]. До позитивних ознак можна зарахувати централізоване фінансування, яке забезпечує близько 90% усіх видатків на охорону здоров'я і стримує зростання вартості лікування. Модель має і недоліки: схильність до монополізму, відсутність можливості вибору пацієнтом лікувального закладу; неминуче падіння якості медичних послуг і відсутність контролю за діяльністю медичних установ з боку споживачів [13; 25].

Модель, яку часто називають за ім'ям її родоначальника, канцлера Бісмарка, встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту і успішністю (тривалістю) професійної діяльності. Система громадського фонду охорони здоров'я ґрунтується на соціальному страхуванні. Так, галузь охорони здоров'я фінансується за рахунок цільових внесків підприємців, найманих працівників і субсидій держави. Медичні послуги оплачуються за рахунок внесків до фонду охорони здоров'я. Внески залежать від платоспроможності, а доступ до послуг – від потреби. Під час соціального страхування гарантується право на обумовлені види послуг і встановлюються частки внесків на рівні, який гарантує використання такого права. Загалом багатоканальна система фінансування забезпечує необхідну гнучкість і стійкість фінансової бази соціально-страхової медицини [13; 25].

Медичне страхування поділяється на обов'язкове і добровільне. У першому випадку діє принцип загальності, а в другому – страхової еквівалентності (особа отримує ті види медичних послуг, за які була сплачена страхова премія). У ряді країн систему медичного страхування доповнюють лікарняні каси – незалежні самокеровані організації, в яких, на відміну від обов'язкового медичного страхування, присутній елемент добровільності. Наприклад, у Німеччині існує близько 153 лікарняних кас – місцеві, регіональні, федеральні. Застраховані особи й роботодавці обирають своїх представників в органи управління кас, які на засадах самоврядування беруть участь у прийнятті найважливіших рішень. Бельгійська система охорони здоров'я базується на принципах соціального страхування, яке передбачає горизонтальну і вертикальну солідарність. У Бельгії діє Національний інститут страхування здоров'я та непрацездатності, який розподіляє бюджети лікарняним касам. В країні налічується шість асоціацій лікарняних кас – католицькі, соціалістичні, ліберальні, професійні, незалежні та допоміжні. Усі громадяни, які мають право на медичне страхування, повинні вступити у лікарняну касу або зареєструватися у регіональній службі державного Фонду додаткового страхування по хворобі і непрацездатності [8, с. 78–80].

У приватній моделі охорони здоров'я ключовою є роль приватних страхових компаній. Зазвичай, основні засоби (приміщення, обладнання) медичних закладів перебувають у приватній власності, а забезпечення потреб мало-

забезпечених верств населення бере на себе держава. Особливістю функціонування приватних установ галузі охорони здоров'я є те, що вони фінансуються не державою, а фізичними і юридичними особами, що розширює їх економічну свободу і гнучкість в прийнятті рішень. У приватній системі охорони здоров'я ключове значення має якість медичних послуг – за високої якості і меншої вартості пацієнти можуть віддати перевагу державним установам, однак цього недостатньо, оскільки населення високо оцінює не тільки якість послуги, але й культуру обслуговування [21, с. 418]. Недоліком моделі є нерегульований ринок медичних послуг, оскільки держава не може впливати на сферу охорони здоров'я. Така система, з високим ступенем децентралізації, поширена у США, де діє близько 1500 приватних страхових компаній і цією формою страхування охоплено понад 80% населення [25].

Джерелами фінансування системи охорони здоров'я в Україні сьогодні є кошти Державного і місцевих бюджетів, соціального страхування, приватні кошти домогосподарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, кошти міжнародних донорських організацій [12, с. 20]. За даними Світової статистики охорони здоров'я (World Health Statistics), в Україні обсяг витрат на охорону здоров'я становить 7% від ВВП (витрати на одну особу в рік становлять 141 дол. США). Цей показник значно нижчий від економічно розвинутих країн. Наприклад, у США обсяг витрат на охорону здоров'я становить 17% від ВВП (9870 дол. США на одну особу в рік) [16, с. 157].

Охорона здоров'я в Україні майже повністю залежить від державного бюджетного фінансування. Водночас, слабкість державної організаційно-фінансової підтримки проявляється у значному податковому навантаженні і “зарегульованій” діяльності страховиків, застарілій системі фінансування лікувальних установ, відсталості їх технологічної та матеріальної бази, відсутності переважності для впровадження медичного страхування на підприємствах [15, с. 1136–1137].

Відповідно до введеної Указом Президента України у 2015 р. Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”, актуальність реформування сфери охорони здоров'я є вкрай високою, оскільки галузь все ще функціонує за застарілою, неефективною моделлю управління та фінансування [10, с. 49]. Ефективним шляхом удосконалення фінансування охорони здоров'я вважається відмова від бюджетного фінансування і перехід до моделі медичного страхування. Це забезпечує зміцнення фінансової бази охорони здоров'я і високий ступінь солідарності, незалежно від фінансових можливостей людини.

Найприйнятнішою для України вважається бюджетно- страхова модель, яка фінансується за активної участі підприємств різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування. Основними джерелами фінансування в рамках цієї моделі є бюджет та фонд соціального медичного страхування. Проте, на думку І.А. Голованової та О.І. Краснової

[9, с. 22], при переході до бюджетно-страхової моделі варто залучати й додаткові джерела: кошти, що акумулюються завдяки наданню платних медичних послуг, внески добровільного медичного страхування, благодійництво.

С.М. Гончарук, С.В. Приймак і Л.Я. Даниляк пропонують у системі медичного страхування виділити дві частини: перша – це планування мінімальних коштів у бюджеті, через які забезпечується надання мінімальної безоплатної медичної доплати для всіх категорій населення. Друга частина повинна бути пов'язана з введенням обов'язкового медичного страхування громадян за рахунок коштів суб'єктів підприємницької діяльності, а також фізичних осіб [11, с. 192–193].

Таким чином, для ефективного функціонування галузі охорони здоров'я доцільним є обґрунтований розподіл меж дії стихійних ринкових механізмів та планованого державного втручання (рис. 4). Як зазначає Ю.В. Шевчук, “провали ринку” обумовлюють необхідність присутності держави в сфері охорони здоров'я населення, а “провали держави” – доцільність функціонування приватних медичних закладів [21, с. 418].

Основні концептуальні напрями реформування системи охорони здоров'я визначають забезпечення розвитку державно-приватного партнерства, у тому числі шляхом реалізації інвестиційних проектів із залученням приватного капіталу та інших джерел фінансування [17, с. 108]. Багато дослідників сходяться на думці, що загальноринкові підходи до формування пакету медичних послуг мають підтримуватися координаційними механізмами державно-приватного співробітництва, орієнтованими на забезпечення потреб усіх верств населення та досягнення фінансової стабільності в галузі [3, с. 96].

Державно-приватне партнерство (ДПП) в охороні здоров'я можна визначити як юридично закріплену форму взаємодії між державою і приватним сектором на певний термін, яка передбачає співфінансування і розподіл ризиків щодо об'єктів охорони здоров'я, а також відповідних медичних послуг, що виконуються та надаються державними і муніципальними органами, установами і підприємствами [19, с. 93].

До принципів реалізації ДПП належать: рівноправний розподіл ризиків між партнерами; економія бюджетних коштів; інноваційний розвиток вітчизняної медицини; формування механізму взаємодії держави та бізнес-структур на засадах добровільного та взаємодоповнюючого партнерства; отримання економічного та соціального ефектів; розвиток інноваційних форм проектного менеджменту; стимулювання підприємництва й попиту; формування дієвої нормативно-правової бази для регулювання відносин партнерів; інформаційне забезпечення суб'єктів ДПП; підготовка медичних та управлінських кадрів для реалізації медико-соціальних проектів; забезпечення єдності інтересів партнерів та ін. [16, с. 159–160; 18, с. 35; 21, с. 419].

Ефект від впровадження ДПП проявляється у тому, що: по-перше, підвищується якість медичних послуг; по-друге, частина ризиків пе-

редається приватному сектору; по-третє, у результаті конкуренції досягається ефективніше використання ресурсів. Крім того, погоджуємось з думкою А.О. Москвіної та О.О. Вороніної, що завдяки ДПП досягається мультиплікативний ефект в інших галузях економіки внаслідок підвищення рівня людського потенціалу у сфері охорони здоров'я [19, с. 93–94]. У перспективі в Україні доцільно розвивати таку складну форму ДПП як кластери, в рамках яких відбувається консолідація економічних, фінансових, управлінських та інших видів ресурсів для їх раціонального використання та розширення фінансування об'єктів медичної галузі.

Таким чином, завдяки впровадженню механізму ДПП (рис. 5) можливе досягнення ефекту синергії від одночасного досягнення високих рівнів медичної, соціальної та економічної ефективності функціонування сфери охорони здоров'я.

Отже, об'єднання фінансових ресурсів державного і приватного сектора дозволить акумулювати більше коштів та ефективніше розв'язувати економічні і соціальні проблеми у сфері охорони здоров'я. Взаємодія державної влади та приватного сектора також дозволить реалізовувати соціально-медичні проекти якісно і вчасно, що, у свою чергу, обумовить підвищення якості медичних послуг, оптимізує управління соціальною інфраструктурою та сприятиме ефективному розвитку медичних закладів державної власності. При цьому механізми ДПП допоможуть ефективно використовувати фінансові ресурси, досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного та суспільного контролю над активами [18, с. 37].

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що охорона здоров'я є особливою галуззю соціальної інфраструктури, в якій ринкові механізми господарювання потребують чіткого коригуючого впливу з боку держави. Незважаючи на те, що надання медичних послуг пов'язане з формуванням ринкового попиту і відповідної пропозиції, конкуренцією між медичними суб'єктами, ринковими підходами до ціноутворення, їх обсяг та якість вимагають державного контролю на предмет відповідності державним соціальним нормативам та галузевим стандартам. Одним з найбільш проблемних питань розвитку охорони здоров'я є фінансування. Виконаний аналіз моделей фінансування охорони здоров'я в різних країнах світу дозволив виявити тенденцію до поступового скорочення бюджетних видатків і залучення інвестицій приватного сектора. Відповідно, і в Україні, поряд з упровадженням медичного страхування, слід більш активно застосовувати механізм державно-приватного партнерства, що дозволить досягти синергії показників медичної, соціальної та економічної ефективності.

Перспективи подальших досліджень полягають в необхідності обґрунтування кореляції між показниками соціально-економічної ефективності функціонування сфери охорони здоров'я та рівнем розвитку людського капіталу (зокрема, його ключового елемента – вітального капіталу).

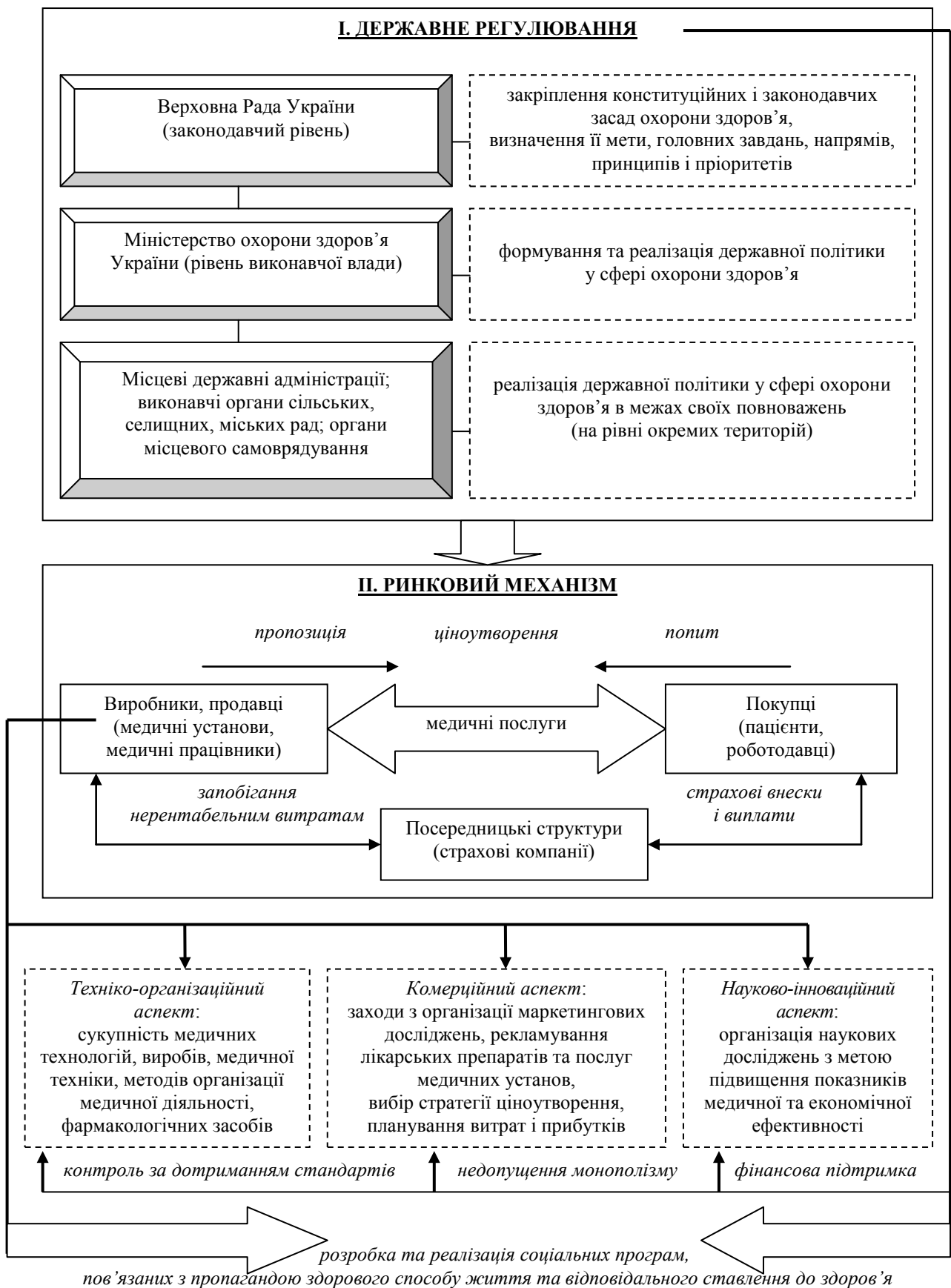


Рис. 4. Логіка поєднання ринкових механізмів та державного регулювання у сфері охорони здоров'я

Джерело: авторська розробка

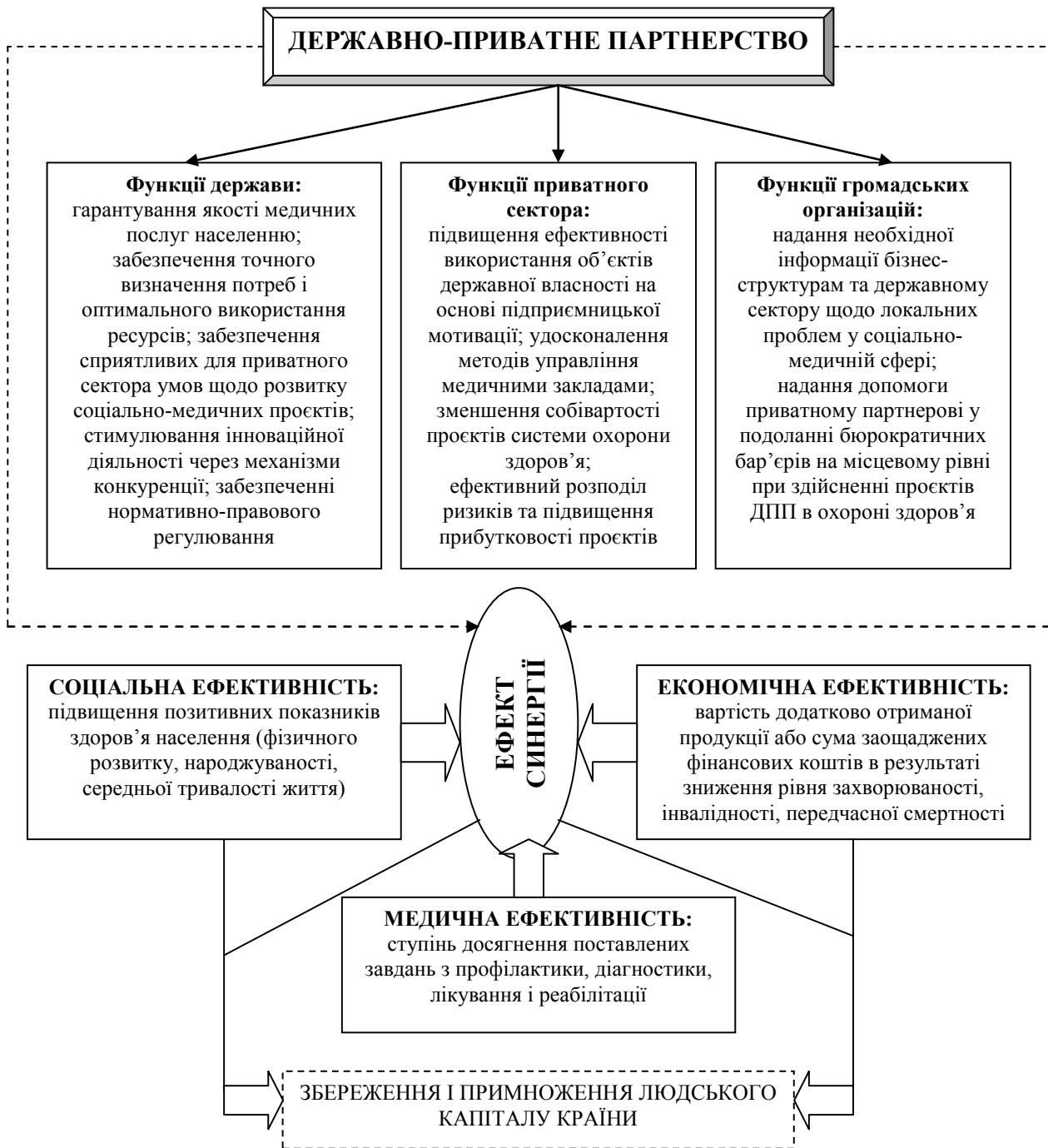


Рис. 5. Спрямованість державно-приватного партнерства на досягнення синергії медичної, соціальної та економічної ефективності у сфері охорони здоров'я

Джерело: складено на основі [2; 16; 18]

Література:

1. Карамішев Д. В., Удовиченко Н. М. Основні принципи функціонування системи охорони здоров'я в контексті загальнолюдських цінностей соціальної держави. *Медичне право України: правовий статус пацієнтів в Україні та його законодавче забезпечення (генезис, розвиток, проблеми і перспективи вдосконалення)* : матеріали ІІ Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Львів, 17-18 квітня 2008 р.). С. 129–136. URL: http://medicallaw.org.ua/uploads/media/02_129_01.pdf (дата звернення: 25.04.2020).
2. Ахламов А. Г., Кусик Н. Л. Економіка та фінансування охорони здоров'я : навчально-методичний посібник. Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2011. 134 с.
3. Гапонова Е. О. Особливості формування ринку медичних послуг в Україні на сучасному етапі. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2014. № 1144. Вип. 3(1). С. 94–97.
4. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Войтович О. І. Моделі конкуренції на ринку послуг в сфері охорони здоров'я: проблема використання потенціалу медичної галузі та її регулювання в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6277> (дата звернення: 16.04.2020).

5. Краснова О., Плужнікова Т. Роль держави в регулюванні сфери охорони здоров'я в ринкових умовах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія "Економічні науки"* 2019. № 1. С. 37–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2019_1_8 (дата звернення: 16.04.2020).
6. Краснова О. І. Теоретичні підходи до визначення сутності державного регулювання сфери охорони здоров'я. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 8. С. 58–62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_8_14 (дата звернення: 16.04.2020).
7. Краснова О. І., Плужнікова Т. В. Особливості механізму державного регулювання сфери охорони здоров'я. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 46–48. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2018/10.pdf (дата звернення: 16.04.2020).
8. Краснова О. І. Удосконалення фінансування сфери охорони здоров'я в Україні з використанням світового досвіду. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки"*. 2013. № 1. С. 78–82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2013_1_16 (дата звернення: 16.04.2020).
9. Голованова І. А., Краснова О. І. Економічне обґрунтування реформи галузі охорони здоров'я: досвід постсоціалістичних країн та доцільність його впровадження в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 3–4 (2). С. 19–22.
10. Долбнева Д. В., Гончарук С. М. Необхідність та основні напрямки вдосконалення порядку формування та використання ресурсного потенціалу охорони здоров'я в Україні. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 46–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2016_3_7 (дата звернення: 16.04.2020).
11. Гончарук С. М., Приймак С. В., Даниляк Л. Я. Сучасний стан і проблеми фінансування установ охорони здоров'я в Україні. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 190–194. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_31 (дата звернення: 16.04.2020).
12. Ліштаба Л. В. Сучасний стан та особливості фінансування сфери охорони здоров'я в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління* : електронний науково-практичний журнал. 2017. Вип. 1(06). С. 19–23. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Lishtaba-L.V..pdf> (дата звернення: 16.04.2020).
13. Мартусенко І. В., Сіташ Т. Д. Трансформація фінансування системи охорони здоров'я в Україні та зарубіжних країнах. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 321–325. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_1_48 (дата звернення: 16.04.2020).
14. Сіташ Т. Д. Фінансування системи охорони здоров'я в Україні: тенденції та реформування. *Механізм регулювання економіки*. 2012. № 1. С. 164–169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2012_1_19 (дата звернення: 16.04.2020).
15. Руденко В. В. Сучасний стан фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні. *Економіка та суспільство* : електронне наукове фахове видання. 2018. Вип. 19. С. 1129–1138. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal/19 ukr/170.pdf> (дата звернення: 16.04.2020).
16. Борщ В. І. Державно-приватне партнерство як запорука інноваційного розвитку національної галузі охорони здоров'я. *Вісник ЖДТУ. Серія "Економіка, управління та адміністрування"*. 2019. № 2(88). С. 156–161.
17. Дутко Н. Г. Напрями розвитку державно-приватного партнерства: галузь охорони здоров'я. *Економіка та держава*. 2011. № 1. С. 105–108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_1_28 (дата звернення: 16.04.2020).
18. Мартякова О. В., Трикоз І. В. Механізм реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. *Часопис економічних реформ*. 2013. № 4. С. 33–39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2013_4_8 (дата звернення: 16.04.2020).
19. Москвіна А. О., Вороніна О. О. Застосування міжнародного досвіду державно-приватного партнерства в охороні здоров'я України. *Глобальні та національні проблеми економіки* : електронне наукове фахове видання. 2018. Вип. 23. С. 91–95. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/20.pdf> (дата звернення: 16.04.2020).
20. Ткачова Н. М. Напрями реформування державної політики в сфері охорони здоров'я. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 8. С. 83–86. URL: <http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/42249> (дата звернення: 16.04.2020).
21. Шевчук Ю. В. Розвиток державно-приватного партнерства у контексті вдосконалення фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 33(1). С. 416–428. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2017_33%281%29_52 (дата звернення: 16.04.2020).
22. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12> (дата звернення: 16.04.2020).
23. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-ІІІ / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (дата звернення: 16.04.2020).
24. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення : Закон України від 19.10.2017 р. № 2168-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19> (дата звернення: 16.04.2020).
25. Міжнародний досвід реформування системи охорони здоров'я (досвід країн Європейського Союзу) : інформаційна довідка. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29185.pdf> (дата звернення: 16.04.2020).

Хитрая Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Хмельницкого национального университета

Вакарь Вадим Юрьевич

студент
Хмельницкого национального университета

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация

В статье рассмотрены особенности сочетания рыночных механизмов и государственного регулирования в сфере здравоохранения. Исследована специфика функционирования рынка медицинских услуг (формирование спроса и предложения, конкуренция, ценообразование). Охарактеризованы задачи и методы государственного регулирования сферы здравоохранения. Выполнен сравнительный анализ моделей финансирования здравоохранения в разных странах мира. Обоснована целесообразность внедрения государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения с целью достижения синергии показателей медицинской, социальной и экономической эффективности.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, экономическая эффективность здравоохранения, медицинская эффективность здравоохранения, медицинское страхование, рынок медицинских услуг, социальная эффективность здравоохранения.

Khytra Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Personnel Management and Labour Economics
Khmelnitskyi National University

Vakar' Vadim

Student
Khmelnitskyi National University

PROSPECTS OF IMPROVEMENT OF THE HEALTH PROTECTION SYSTEM ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Summary

The article deals with the peculiarities of the combination of market mechanisms and state regulation in the field of health care. The specificity of functioning of the market of medical services (formation of supply and demand, competition, pricing) has been researched. The tasks and methods of state regulation of health care have been described. Comparative analysis of health care financing models in different countries has been performed. The feasibility of implementing public-private partnerships in the field of health care in order to achieve synergies between health, social and economic performance has been justified.

Key words: public and private partnership, economic efficiency of health care, medical efficiency of health care, medical insurance, medical services market, social health care efficiency.

УДК 338.242:364.01

Хитра Олена Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

П'ятак Крістіна Юріївна

студентка
Хмельницького національного університету

СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто зміст основних понять, що застосовуються у нормативно-правовій базі України стосовно розробки системи державних соціальних стандартів. Виконано порівняння вітчизняного і зарубіжного досвіду щодо визначення прожиткового мінімуму та споживчого кошика. Окреслено проблеми, викликані певними диспропорціями у системі державних соціальних стандартів. Визначено напрями удосконалення підходів до розробки системи державних соціальних стандартів. Обґрунтовано роль збалансованої системи соціальних стандартів у формуванні соціально орієнтованої ринкової економіки.

Ключові слова: державні соціальні гарантії, прожитковий мінімум, соціальні норми і нормативи, соціальні стандарти, споживчий кошик.

Постановка проблеми. У контексті євроінтеграційної стратегії України особливої важливості набуває завдання цілеспрямованого забезпечення рівня та якості життєвих стандартів, адекватних вимогам ЄС, що гарантує стабільність та демократизацію суспільства [1, с. 26]. Індикатором якісної державної соціальної політики є реалізація соціальних стандартів і гарантій, які є визначальними для забезпечення потреб людини у матеріальних благах і послугах та за допомогою яких держава встановлює мінімально допустимі нормативи оплати праці, пенсійного забезпечення тощо [2, с. 146–147].

Сьогодні ефективною вважається система соціальних стандартів, здатна забезпечити не лише достатній рівень життя, а й підвищити якість людського капіталу держави [3, с. 108]. Водночас, дослідники вказують на існуючу невідповідність реального стану забезпечення основних ставок

прожиткового мінімуму задекларованим нормам порівняно з європейськими стандартами, а це значною мірою має негативний вплив на розвиток держави [4, с. 375].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розробки та впровадження системи соціальних стандартів присвячено чимало наукових публікацій. Зокрема, В. Вітер [1] узагальнив підходи до застосування прожиткового мінімуму як основного соціального стандарту для оцінювання рівня життя населення країни. Н.О. Мазур і А.В. Ткачук [2] виконали порівняльний аналіз тенденцій формування системи соціальних стандартів (у першу чергу встановлення прожиткового мінімуму) в Україні та за кордоном. А.Л. Бикова, А.В. Лобза, Л.Ю. Семенова [3] дослідили соціальні стандарти прожиткового мінімуму з точки зору забезпечення основних державних гарантій, встановлених законодавством

України. Л.В. Шостак, М.О. Михальчук і А.О. Данечкіна [4; 5] обґрунтували пропозиції щодо поліпшення соціальної політики держави шляхом встановлення адекватних розмірів прожиткового мінімуму та збільшення кількості товарів споживчого кошика на основі вивчення зарубіжного досвіду та наукових підходів. С.В. Березюк і О.С. Колесов [6] охарактеризували особливості формування рівнів споживчого кошика і прожиткового мінімуму в різних країнах. А.В. Василик і К.П. Кузьменко [7] дослідили стан і тенденції зміни базових соціальних стандартів в Україні та окреслили напрями їх модернізації у контексті формування постіндустріальної економіки та євроінтеграційних процесів. О.О. Євсєєва [8] обґрунтувала необхідність перегляду чинної нормативно-правової бази регулювання соціальних стандартів і соціальних гарантій та приведення її у відповідність до європейських норм. Б.І. Іличок [9] з'ясував причини низького рівня соціальних стандартів в Україні та окреслив шляхи їх підвищення. М.І. Небава [10] запропонував авторський підхід до формування реального прожиткового мінімуму як базової соціально-економічної гарантії й індикатора рівня малозабезпеченості. О.О. Шишкіна і Г.В. Погоріла [11] проаналізували методи визначення прожиткового мінімуму в різних країнах. Л.М. Яременко та Я.А. Пономаренко [12] розкрили соціально-економічне значення споживчого кошика.

Враховуючи важливість для України формування моделі соціально орієнтованої ринкової економіки, питання удосконалення системи державних соціальних стандартів залишається актуальним у контексті досягнення збалансованості між виконанням державою функції соціального вирівнювання доходів та захисту населення від соціальних ризиків, з одного боку, а з іншого – дією об'єктивних економічних законів, наслідком яких, крім іншого, є соціальна нерівність у суспільстві.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретико-методологічних і прикладних аспектів удосконалення системи державних соціальних стандартів у контексті виконання ними ролі “параметрів порядку” під час трансформації сучасної національної економіки у соціально орієнтовану модель.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою української державності повинна бути соціально орієнтована економіка, яка передбачає поєднання і гармонізацію механізмів ринкового, державного й суспільного регулювання економічних процесів. Ядром соціально орієнтованої національної економіки є ринкова економіка, головна мета якої – підвищення ефективності виробництва і прибутку в умовах конкуренції. Натомість питання соціальної справедливості і захисту від соціальних ризиків забезпечуються державним втручанням в економіку (перерозподіл створених благ, податкова політика, правовий супровід), тобто держава “повертає” економіку до інтересів суспільства, надаючи їй статусу соціально орієнтованої [13, с. 51].

В Україні досить актуальною є проблема гарантування державою хоча б мінімально необхідних умов життя громадянам. У контексті вирішення

соціальних питань все частіше у вітчизняній науковій літературі вживається поняття “соціальні стандарти”, яким оперують політики, юристи, економісти, соціологи. В економічній теорії поки що відсутнє єдине розуміння категорії “соціальні стандарти”, що дозволяє тлумачити це поняття по-різному: від умов гідної праці й побуту людей, сукупності параметрів рівня і якості життя населення до суворого дотримання прийнятих на національному рівні законів та нормативно-правових актів, які враховують міжнародні норми.

Відповідно до першого підходу, соціальними стандартами вважаються пакти, конвенції та рекомендації, прийняті впливовими міжнародними організаціями. Так, Конвенція Міжнародної організації праці (МОП) “Про мінімальні норми соціального забезпечення” від 28.06.1952 р. встановлює розмір періодичних виплат мінімальної допомоги для осіб (типовий бенефіціарій), які потребують соціального захисту [14]. Міжнародні норми знаходять відображення в національному законодавстві й відповідних державних та корпоративних програмах, що визначають дії, спрямовані на захист трудових прав і соціально-економічних інтересів людей найманої праці.

Відповідно до другого підходу, державні соціальні стандарти – це встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми й нормативи або їх комплекс, на основі яких визначаються рівні основних соціальних гарантій [1, с. 28–29]. Застосування системи соціальних стандартів повинне забезпечувати регулювання рівня життя, нівелювати поляризацію населення за рівнем доходів, запобігати бідності і повноцінно відтворювати робочу силу [1, с. 26]. Держава має користуватися соціальними стандартами як інструментом управління соціально-економічним розвитком: застосовувати їх у процесі розробки соціальної політики, перерозподілу ресурсів у соціальний сектор, реалізації соціальних програм та ін. [3, с. 109].

Законодавча база щодо розробки та впровадження державних соціальних стандартів і державних соціальних гарантій містить Закон України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” [15], Закон України “Про прожитковий мінімум” [16], Закон України “Про мінімальний споживчий бюджет” [17], Закон України “Про державну допомогу сім'ям з дітьми” [18], Закон України “Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям” [19], Закон України “Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та особам з інвалідністю” [20], Закон України “Про соціальні послуги” [21] та інші нормативно-правові акти.

З системою соціальних стандартів пов'язана певна термінологія, що відображена на рис. 1.

Згідно з законодавством, базовим соціальним стандартом є прожитковий мінімум. На його основі вибудовується механізм соціального захисту населення, оскільки він визначає державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти [15] (рис. 2).

Як зазначає М.І. Небава [10, с. 165], прожитковий мінімум – це специфічний товар, на який

існує попит споживачів, у регулювання якого зобов'язана втручатися держава. Водночас прожитковий мінімум є індикатором, що визначає такий стан глибини бідності, коли вона стає загрозливою для відтворення людини, а саме коли ресурси (грошові та натуральні), які отримуються для забезпечення потреб життєдіяльності, стають настільки обмеженими, що відтворення перетворюється на свій антипод – деградацію (соціальну та фізичну) людини, яка перебуває у стані злиднів.

Зокрема, розрізняють фізіологічний і соціальний прожитковий мінімуми. Фізіологічний включає лише фізіологічні потреби людини, задоволення яких забезпечує підтримання фізичної стабільності і моральної здатності до праці та активного відпочинку. Соціальний прожитковий мінімум включає, крім фізіологічних потреб, витрати на задоволення мінімальних соціальних і духовних

потреб людини з урахуванням загального рівня соціально-економічного розвитку держави. Наприклад, у Литві, Білорусії та Естонії використовується соціальний, а в Росії та Казахстані – фізіологічний прожитковий мінімум [3, с. 110; 6, с. 244; 8, с. 377; 10, с. 158–159].

На практиці розрахунок та прийняття прожиткового мінімуму відбувається лише під час кризи в економіці для забезпечення фізіологічно зумовлених потреб населення, і тому прожитковий мінімум у країнах ЄС нормативно не визнається. Для розвинутих європейських країн норми споживання замінені мінімальною або середньою заробітною платою, від якої прожитковий мінімум становить 50–60%. На основі нього вираховується межа бідності й кількість тих, хто має право на соціальну допомогу. Так, у США, Великій Британії і Німеччині частка прожиткового мінімуму становить 40% від медіанного до-



Рис. 1. Термінологічний базис системи соціальних стандартів

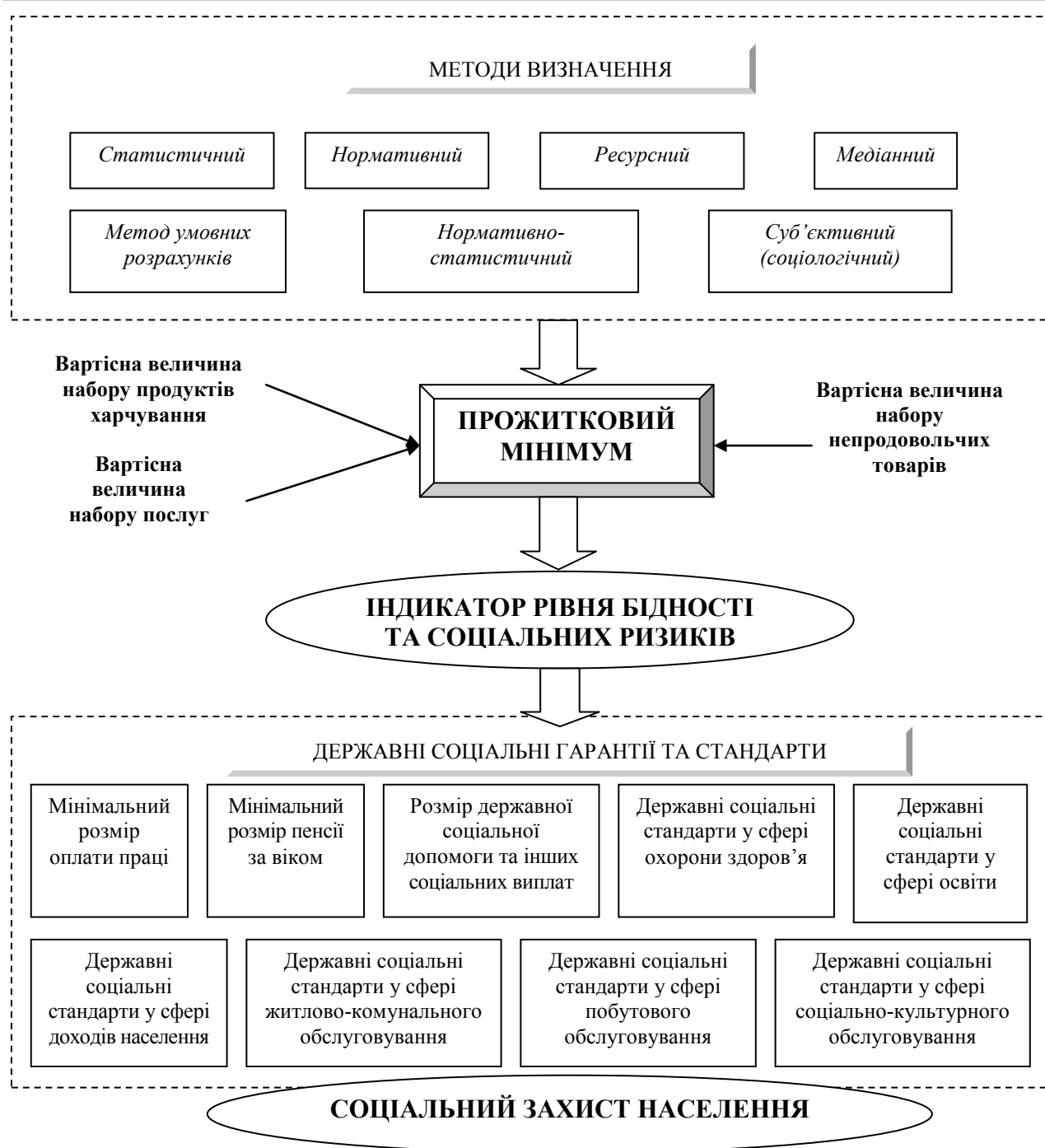


Рис. 2. Прожитковий мінімум як базовий соціальний стандарт та орієнтир для розробки заходів соціального захисту і запобігання бідності

ходу, у Фінляндії, Італії, Греції, Іспанії – 50%, у Португалії та Ірландії – 60% [2, с. 148; 4, с. 377].

У світовій практиці застосовують різні методи визначення прожиткового мінімуму: 1) нормативний (полягає у встановленні вартісної величини прожиткового мінімуму на основі споживчого кошика); 2) статистичний (прожитковий мінімум встановлюється на рівні доходів 10–20% найменш заможних громадян країни, використовується для країн з досить високим рівнем доходу); 3) відносний (застосовується в розвинутих країнах, базується на визначенні медіанного доходу); 4) суб'єктивний /соціологічний (базується на ре-

зультатах соціологічних опитувань населення про бажаний мінімальний дохід, має переважно консультативний характер); 5) ресурсний (застосовується у найбільш розвинених країнах, виходячи з можливостей економіки забезпечити прожитковий мінімум); 6) комбінований (поєднує кілька методів, наприклад, вартість харчування – за нормами, житлово-комунальні послуги – за фактом, непродовольчі товари – за часткою у загальних витратах) [2, с. 148; 3, с. 110; 4, с. 376; 11, с. 179–180].

В Україні для розрахунку прожиткового мінімуму використовується методика, затверджена спільним Наказом Міністерства соціальної

політики, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Державної служби статистики від 03.02.2017 р. № 178/147/31.

Порядок вимірювання прожиткового мінімуму є таким: 1) розробка споживчого кошика; 2) визначення вагових коефіцієнтів для кожного товару або послуги у складі споживчого кошика; 3) обчислення вартості споживчого кошика на основі щомісячної реєстрації цін на товари і тарифів на послуги; 4) формування структури прожиткового мінімуму, тобто співвідношення у споживанні продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, обов'язкових зборів і платежів; 5) знаходження величини прожиткового мінімуму [12, с. 635].

Отже, основою формування прожиткового мінімуму є споживчий кошик, тобто набір товарів і послуг, розрахований за нормами та нормативами споживання, необхідний для забезпеченості людини життєвими засобами [2, с. 148; 3, с. 109]. Такий набір використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету, виходячи з вартості споживчого кошика у діючих цінах [6, с. 242; 12, с. 635]. У країнах ЄС споживчий кошик слугує базою порівняння розрахункових і реальних рівнів та структури місячного (річного) споживання однієї людини або сім'ї, що складається з чотирьох осіб (двоє батьків і двоє дітей). Для розрахунку вартості споживчого кошика, який визначається не рідше одного разу на п'ять років, використовується вибіркова ціна для цілої низки представницьких товарів та послуг у широкому діапазоні торгових точок у певній країні, а також до уваги береться індекс споживчих цін [4, с. 378].

Слід зазначити, що у Законі України "Про прожитковий мінімум" відсутній термін "споживчий кошик", хоча він вживається у багатьох чинних нормативних документах саме у контексті визначення прожиткового мінімуму. Поняття "споживчий кошик", все ж, має підстави для використання, оскільки введено Законом України "Про мінімальний споживчий бюджет" ще у 1991 р.

Мінімальний споживчий бюджет трактується як набір продовольчих і непродовольчих товарів та послуг у натуральному і вартісному вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини [17]. В. Вітер у своєму дослідженні висловлює пропозицію, що пропорція між мінімальним споживчим бюджетом та прожитковим мінімумом має становити від 1,5 : 1 (враховуються раціональні норми споживання для дітей віком до 6 років та дітей віком від 6 до 18 років і мінімальні норми для працездатних та непрацездатних) до 2,5 : 1 (враховуються раціональні норми споживання для всіх соціально-демографічних груп населення) [1, с. 36].

Споживчий кошик, який визначає прожитковий мінімум, відрізняється від споживчого набору, який найчастіше використовується для підрахунку рівня інфляції (до нього вносять "прогресивні" речі) тим, що влада зацікавлена у його незмінності, щоб не переглядати соціальні витрати.

Склад споживчого кошика визначається з урахуванням: наукових рекомендацій щодо мінімальних обсягів споживання товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і

забезпечення її життєдіяльності; фактичного обсягу споживання в малозабезпечених сім'ях; складу населення, розміру і структури сімей та рівня доходів; об'єктивних відмінностей у споживанні в суб'єктах України, що визначаються природно-кліматичними умовами, національними традиціями і особливостями [12, с. 635].

Вітчизняне законодавство визначає такий склад споживчого кошика: набір продуктів харчування (хлібопродукти, картопля, овочі, фрукти і ягоди, молокопродукти та ін.); набір непродовольчих товарів (предмети гардеробу, текстильна білизна, предмети першої необхідності, ліки); набір послуг (житлово-комунальні, побутові, транспортні послуги, послуги культури).

Для розрахунку їх вартісних величин використовуються середні споживчі ціни (тарифи) у країні (регіоні). Це означає, що в Україні показник прожиткового мінімуму визначається за нормативним методом – за фактичною вартістю споживчих товарів і послуг (на відміну від статистичного методу, коли за орієнтир беруться доходи 10–20% найменш забезпечених категорій громадян).

Вирішальним критерієм для включення до споживчого набору того чи іншого товару (послуги) є його частка у загальних грошових витратах домогосподарств – не менше 0,1% для продуктів харчування і 0,2% – для інших товарів і послуг. Таким чином, до складу споживчого набору, перш за все, входять товари та послуги, які найбільше і найчастіше споживають домогосподарства, незалежно від того, чи регулюються (встановлюються) ціни (тарифи) на них, чи мають вільний (ринковий) характер [5, с. 177; 6, с. 242].

Споживчий кошик є також базою для порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання. Ціна споживчого кошика залежить від рівня роздрібних цін на товари і тарифів на платні послуги. З кожного виду потреб до розрахунку включають придбання відносно дешевих товарів, як правило, за державними фіксованими цінами. Якщо на ринку певний продукт або послуга продається за нижчими цінами, за основу береться найнижчий рівень [6, с. 245].

Прожитковий мінімум на одну особу, а також окремо для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення, щороку затверджується Верховною Радою України в законі про Державний бюджет України. Запланований рівень показників прожиткового мінімуму на 2020 рік відображають дані табл. 1.

Досить інформативним вважається співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін (табл. 2). Проаналізовані дані свідчать про те, що динаміка прожиткового мінімуму загалом відповідає індексу споживчих цін (зокрема, у 2019 р. прожитковий мінімум зростав більш високими темпами, що є позитивною ознакою).

Певний інтерес являє інформація щодо реальної динаміки рівня прожиткового мінімуму стосовно динаміки показника ВВП на душу населення (табл. 3), що дозволяє максимально нейтралізувати вплив інфляційного чинника та нееквівалентну індексацію доходів відносно рівня інфляції.

Таблиця 1

Показники прожиткового мінімуму в Україні на 2020 рік

Соціальні і демографічні групи населення	Прожитковий мінімум, грн		
	з 01.01.2020 р. до 30.06.2020 р.	з 01.07.2020 р. до 30.11.2020 р.	з 01.12.2020 р. до 31.12.2020 р.
Працездатні особи	2102	2197	2270
Діти віком до 6 років	1779	1859	1921
Діти віком від 6 до 18 років	2218	2318	2395
Особи, які втратили працездатність	1638	1712	1769
Загальний показник	2027	2118	2189

Джерело: складено за [22]

Таблиця 2

Динаміка співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та споживчих цін в Україні за 2015–2019 рр.

Рік	Прожитковий мінімум (середньомісячне значення), грн	Індекс (порівняно з попереднім роком)		Перевищення $I_{пм}$ над $I_{сц}$
		прожиткового мінімуму ($I_{пм}$)	споживчих цін ($I_{сц}$)	
2015	1253	-	-	-
2016	1424	1,14	1,12	+0,02
2017	1623	1,14	1,14	0
2018	1777	1,09	1,10	-0,01
2019	1939	1,09	1,04	+0,05

Джерело: розраховано на основі даних: <https://index.minfin.com.ua/labour/wagemin/>; <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/>

Таблиця 3

Динаміка співвідношення прожиткового мінімуму та ВВП на душу населення

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Прожитковий мінімум, грн /особу	1253	1424	1623	1777	1939
ВВП на одну особу в місяць, грн	3851	4654	5852	7016	7882
Відношення розміру прожиткового мінімуму до ВВП на одну особу в місяць, %	32,5	30,6	27,7	25,3	24,6

Джерело: розраховано на основі даних: <https://index.minfin.com.ua/labour/wagemin/>; <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>

Отже, якщо у 2015 р. прожитковий мінімум становив майже третю частину від ВВП на душу населення, то у 2019 р. ця частка скоротилася до 25%, що може свідчити про зниження рівня захищеності населення від соціальних ризиків. Як зазначає Б.І. Іличок, оптимальним має бути встановлення прожиткового мінімуму на рівні, не нижчому 50% від обсягу ВВП в розрахунку на одну особу в місяць [9, с. 658].

При визначенні структури показників стану малозабезпеченості, на думку М.І. Небави [10, с. 166], необхідно враховувати три “рівні недоспоживання”, що характеризують якісно відмінні умови статусу життя людини: рівень бідності, рівень злиднів і рівень фізіологічного виживання. Кожному з означених рівнів відповідає власний індикатор, який кількісно визначає межу переходу одного якісного стану “недоспоживання” в інший. До цих показників належать мінімальний споживчий бюджет (межа малозабезпеченості), прожитковий мінімум (межа злиденності) і фізіологічний мінімум (межа фізіологічного виживання). Враховуючи обмежені економічні можливості, держава може зменшити гарантований (тобто соціально припустимий) рівень мінімальних гарантій нижче від мінімуму відтворювальної достатності. Також, на думку А.В. Василик

і К.П. Кузьменко, принципово важливим є розмежування базового прожиткового мінімуму та трудового прожиткового мінімуму, раціонального споживчого бюджету [7, с. 180].

Більшість науковців сходяться на думці, що прожитковий мінімум не виконує функції державного соціального стандарту, на базі якого формуються соціальні гарантії. Якщо у країнах ЄС при формуванні споживчого кошика оцінюють, на що витрачав гроші середньостатистичний споживач, то в Україні регламентують, що йому можна купити за мінімальну зарплату або пенсію. Окрім об’єктивного розриву між рівнем доходів населення України і закладеними у споживчому кошику рівнями споживання, існує ще й суб’єктивна оцінка українцями рівня і якості життя. Реальне відчуття бідності виникає в індивідів або соціальних груп як результат порівняння своїх можливостей зі зразками споживання інших людей або зі своїм власним становищем у минулому [6, с. 245; 7, с. 179].

Поділяємо думку А.Л. Бикової, А.В. Лобзи і Л.Ю. Семенової [3, с. 109], що система соціальних норм і нормативів, яка нині сформована в Україні, є недостатньо структурованою. Визначені соціальні норми і нормативи не містять якісних характеристик, а кількісні є недостатньо обґрунтовани-

ми, що пов'язано з відсутністю вимог підтримки визначеного стандарту споживання матеріальних благ і послуг. Складається враження, що держава встановлює соціальні стандарти не на такому рівні, який науково обґрунтований для мінімального повноцінного життєзабезпечення, а на рівні, який державний бюджет реально спроможний забезпечити для виживання населення [9, с. 655]. Відтак, прожитковий мінімум дає орієнтир в боротьбі тільки з абсолютною бідністю [1, с. 36].

До причин невідповідності розміру прожиткового мінімуму очікуванням та потребам українців можна віднести: застосування нормативного методу встановлення прожиткового мінімуму, а не нормативно-статистичного, і, як наслідок, неврахування реальної структури та розмірів витрат населення; порушення термінів перегляду наборів товарів, що формують мінімальний споживчий кошик як основу розрахунку прожиткового мінімуму; заниження норм продуктів харчування, що визначають наповнення та структуру продовольчого кошика, а також заниження стандартів мінімального набору непродовольчих товарів та послуг; неврахування сучасних потреб людини у товарах та послугах, що притаманні постіндустріальним умовам життя та праці; ігнорування податкового навантаження на мінімальну заробітну плату; неврахування реальних, адекватних сучасності стандартів медичного обслуговування; неврахування міжрегіональних відмінностей у процесі розрахунку показника прожиткового мінімуму та ін. [7, с. 179–180].

Слушною є точка зору, що для підвищення соціальних стандартів життя в Україні потрібно: переглянути структуру нормативів прожиткового мінімуму для кожної категорії населення; проводити розрахунок прожиткового мінімуму на основі реальних цін; розширити асортимент споживчого кошика відповідно до потреб населення та медичних стандартів; змінити співвідношення продовольчих, непродовольчих товарів, а також послуг, враховуючи реальні показники витрат [2, с. 150; 4, с. 379; 12, с. 638]. Разом з підвищенням прожиткового мінімуму пропорційно має збільшитись розмір мінімальної заробітної плати та інших мінімальних соціальних гарантій [1, с. 36].

Принципами формування сучасної системи державних соціальних стандартів і нормативів мають стати: урахування вимог норм міжнародних договорів України у сфері соціального захисту і трудових відносин; законодавче встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів; забезпечення диференційованого за соціально-демографічними ознаками підходу до визначення нормативів; наукова обґрунтованість норм споживання; забезпечення прозорості та громадського контролю у процесі їх визначення та застосування [8, с. 376].

Зростання фінансових можливостей держави та підвищення прожиткового мінімуму до соціально необхідного рівня дадуть імпульс для розвитку людського потенціалу, ефективного стимулювання трудової діяльності, успішної соціалізації людини. Збільшення рівня прожиткового мінімуму пропорційно позначиться на доходах працівників бюджетного сектора економіки, зростанні сукупного попиту, обсягах витрату та

прибутків суб'єктів господарювання, обсягах надходжень податків до бюджетів тощо. Зростання доходів найбільш незахищених верств населення зменшить витрати бюджету держави на субсидії домашнім господарствам щодо сплати комунальних послуг [9, с. 658].

На нашу думку, соціальні стандарти у складній системі соціально орієнтованої ринкової економіки відіграють роль своєрідних “параметрів порядку”, які спрямовують динаміку переходу системи у новий стан (рис. 3).

Якщо в командній економіці такими параметрами були безальтернативні плани економічного і соціального розвитку, що не допускали жодних відхилень і робили систему надто цілісною, нечутливою до інновацій, то ринкова економіка у чистому вигляді базується на таких параметрах порядку, як конкуренція, вільне ціноутворення, економічна свобода. Результатом цього стала нова стратифікація суспільства, в якій з'явилися найбільш заможні верстви (підприємці) і бідні – ті, хто не зумів вчасно адаптуватися до нових умов життя і продовжував сподіватися на підтримку держави.

Водночас, соціальна економіка покликана віднайти компроміс між об'єктивними ринковими законами, які роблять систему вкрай невірною, нечутливою до соціальних ризиків, та державними гарантіями щодо забезпечення громадян найнеобхіднішими засобами для нормального життя. Соціальні гарантії населенню можна вважати своєрідним антиентропійним регулятором, який зупиняє наростання соціальної ентропії у формі проявів незадоволеності рівнем життя в країні, соціальних конфліктів, масових трудових міграцій, розчарування у державній владі тощо. Аналогом негативної ентропії у соціальному аспекті можуть стати: збільшення довіри та взаєморозуміння між членами суспільства, прояви патріотизму, активна участь у волонтерській діяльності, благодійних акціях тощо. Ключову роль у цих процесах може відіграти середній клас – своєрідний соціальний медіатор, який, з одного боку, будучи основним платником податків, допомагає державі наповнювати бюджет і тим самим забезпечувати соціальні виплати малозабезпеченим верствам населення, а з іншого – маючи стабільні джерела доходів, самостійно долаючи життєві проблеми і не потребуючи при цьому суттєвої допомоги держави, середній клас (якщо його частка в суспільстві є значною) дозволяє поступово знижувати загальну потребу в соціальних виплатах.

Отже, у соціальній системі всі елементи підлаштовуються під параметри порядку (соціальні стандарти) та дотримуються такого режиму існування й розвитку, який можна позначити терміном “когерентність” (погодженість, синхронність у поведінці різних соціальних груп та індивідів), що можна вважати аналогом соціальної злагоди. Водночас, слід враховувати, що кожна складна система, яка видозмінюється після проходження чергової “точки біфуркації”, зазнає впливу внутрішніх і зовнішніх флуктуацій – чинників, які обумовлюють відхилення від окресленого стратегічного курсу. Зокрема, на сучасному етапі такими чинниками для національної економіки



Рис. 3. Логіка урівноваження ринкових механізмів соціальними стандартами і гарантіями в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки

є глобалізація і, відповідно, потреба враховувати загальносвітові і євроінтеграційні тенденції в різних галузях життя; також це науково-технічна революція, що обумовлює досить швидкісну зміну технологій, інтелектуалізацію праці; до флуктуаційних чинників можна віднести і демографічні зміни, кризові явища в економіці, зміни в окремих законодавчих актах та ін. Це вкотре підтверджує той факт, що соціальні стандарти повинні бути гнучкими та адекватними сучасним реаліям.

Висновки з проведеного дослідження. Виявлені під час дослідження певні диспропорції у системі соціальних стандартів ведуть до зниження рівня життя в Україні, загострюють проблему бідності і часто стають стимулом для трудової еміграції, що поглиблює економічну та демографічну кризу. Водночас, науково обґрунтовані і визнані більшістю членів суспільства справедливими соціальні стандарти мають стати запорукою узгодженості між механізмами ринкової само-

регуляції (інтенсивність конкуренції, множинність цін, динаміка обсягів продажу та прибутків суб'єктів господарювання) та інструментами державного впливу (встановлення прожиткового мінімуму, ставок оподаткування, гарантування гідного рівня життя кожній людині). Завдяки погодженості у діях різних соціальних груп, найманих працівників та підприємців, державних органів та благодійних організацій виникає ефект соціальної синергії у вигляді взаємообумовленого зростання ВВП, обґрунтованості та адресності соціальних виплат, становлення середнього класу, створення нових робочих місць, підвищення прожиткового мінімуму та оптимізації складу споживчого кошика.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності розробки рекомендацій щодо удосконалення механізму формування споживчого кошика в умовах постіндустріального суспільства та глобалізації, під впливом змін у способі життя сучасної людини.

Література:

1. Вітер В. Прожитковий мінімум у системі вимірів рівня життя населення України. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 1. С. 26–36.
2. Мазур Н. О., Ткачук А. В. Прожитковий мінімум у системі соціальних стандартів життя: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика* : збірник наукових праць. 2016. № 2. С. 146–151.
3. Бикова А. Л., Лобза А. В., Семенова Л. Ю. Прожитковий мінімум як базовий соціальний стандарт в Україні: реалії та проблеми вдосконалення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія "Економіка і менеджмент"* 2016. Вип. 17. С. 108–114.

4. Шостак Л. В., Михальчук М. О. Соціальні гарантії як фінансовий чинник забезпечення рівня життя населення. *Інфраструктура ринку* : електронний фаховий науково-практичний журнал. 2018. Вип. 17. С. 375–381. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/63.pdf (дата звернення: 31.03.2020).
5. Шостак Л. В., Данечкіна А. О. Формування споживчого кошику в Україні та за кордоном. *Інфраструктура ринку* : електронний фаховий науково-практичний журнал. 2017. Вип. 6. С. 172–176. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/SHostak-L.-V..pdf> (дата звернення: 10.04.2020).
6. Березюк С. В., Колесов О. С. Особливості формування соціальних стандартів у контексті споживчих витрат в Україні. *Бізнес Інформ*. 2016. № 2. С. 241–247.
7. Василик А. В., Кузьменко К. П. Споживчий кошик в Україні: реалії та необхідність удосконалення базових соціальних стандартів. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 17. С. 176–180.
8. Євсєєва О. О. Соціальні стандарти як функціональні орієнтири розвитку соціальної сфери. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 34. С. 375–378.
9. Іличок Б. І. Соціальні стандарти України: стан та перспективи змін. *Економіка та суспільство* : електронне наукове фахове видання. 2016. Вип. 7. С. 653–659. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/110.pdf (дата звернення: 31.03.2020).
10. Небава М. І. Протириччя формування прожиткового мінімуму в Україні як базового стандарту соціальної політики. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія “Економіка”*. 2012. Вип. 11. С. 152–167.
11. Шишкіна О. О., Погоріла Г. В. Визначення прожиткового мінімуму для працездатних осіб: практичний аспект. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія “Економічні науки”*. 2015. Вип. 1. С. 178–188.
12. Яременко Л. М., Пономаренко Я. А. Соціально-економічне значення споживчого кошику в Україні. *Економіка та суспільство* : електронне наукове фахове видання. 2018. Вип. 15. С. 634–639. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/96.pdf (дата звернення: 10.04.2020).
13. Головня О. М., Кінаш І. П. Особливості побудови моделі соціально орієнтованої національної економіки. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2020. № 7(26). С. 48–55. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/166845> (дата звернення: 21.04.2020).
14. Про мінімальні норми соціального забезпечення : МОП, Міжнародний документ, Конвенція від 28.06.1952 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_011 (дата звернення: 10.04.2020).
15. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (дата звернення: 10.04.2020).
16. Про прожитковий мінімум : Закон України від 05.07.1999 р. № 966-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (дата звернення: 10.04.2020).
17. Про мінімальний споживчий бюджет : Закон України від 03.07.1991 р. № 1284-XII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1284-12> (дата звернення: 10.04.2020).
18. Про державну допомогу сім'ям з дітьми : Закон України від 21.11.1992 р. № 2811-XII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-12> (дата звернення: 10.04.2020).
19. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям : Закон України від 01.06.2000 р. № 1768-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1768-14> (дата звернення: 10.04.2020).
20. Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та особам з інвалідністю : Закон України від 18.05.2004 р. № 1727-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1727-15> (дата звернення: 10.04.2020).
21. Про соціальні послуги : Закон України від 17.01.2019 р. № 2671-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19> (дата звернення: 10.04.2020).
22. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 14.11.2019 р. № 294-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20> (дата звернення: 10.04.2020).

Хитрая Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Хмельницького національного университета

Пятак Кристина Юрьевна

студентка
Хмельницького національного университета

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ КАК БАЗИС ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрено содержание основных понятий, применяемых в нормативно-правовой базе Украины относительно разработки системы государственных социальных стандартов. Выполнено сравнение отечественного и зарубежного опыта касательно определения прожиточного минимума и потребительской корзины. Обозначены проблемы, вызванные определенными диспропорциями в системе государственных социальных стандартов. Определены направления совершенствования подходов к разработке системы государственных социальных стандартов. Обоснована роль сбалансированной системы социальных стандартов в формировании социально ориентированной рыночной экономики.

Ключевые слова: государственные социальные гарантии, прожиточный минимум, социальные нормы и нормативы, социальные стандарты, потребительская корзина.

Khytra Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Personnel Management and Labour Economics
Khmelnitskyi National University

Piatak Christina

Student
Khmelnitskyi National University

SYSTEM OF STATE SOCIAL STANDARDS AS A BASIS FOR FORMING A SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY

Summary

The article deals with the content of the basic concepts used in the regulatory framework of Ukraine regarding the development of the system of state social standards. The comparison of domestic and foreign experience in determining the subsistence minimum and the consumer basket has been made. The problems caused by certain imbalances in the state social standards system have been outlined. The directions of improvement of approaches to development of the system of state social standards have been defined. The role of a balanced system of social standards in shaping a socially oriented market economy has been substantiated.

Key words: state social guarantees, subsistence minimum, social norms, social standards, consumer basket.

УДК 336.71

Цікановська Наталія Анатоліївна
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Університету банківської справи

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ БАНКУ РОЗВИТКУ

У статті систематизовано наукові підходи до визначення сутності поняття банку розвитку. Висвітлено зміст функціонального, організаційного, правового, інструментального, проектного та комплексного підходів до трактування сутності поняття банку розвитку. Систематизовано переваги та недоліки різних наукових підходів до розкриття сутності банку розвитку. За результатами критичного аналізу праць учених-економістів запропоновано авторську дефініцію банку розвитку, яка б комплексно відображала сутність даного поняття. На відміну від інших, запропоноване визначення побудовано на врахуванні сукупності специфічних особливостей діяльності банків розвитку, що відрізняють їх від інших фінансових установ.

Ключові слова: банк розвитку, функціональний підхід, організаційний підхід, правовий підхід, інструментальний підхід, проектний підхід, комплексний підхід.

Постановка проблеми. Одним із найбільш розповсюджених фінансових інститутів розвитку є банки розвитку, однак праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів свідчать про те, що дослідники поки що не дійшли згоди у питанні трактування сутності поняття банку розвитку. Це пояснюється тим, що моделі функціонування банків розвитку в різних країнах суттєво відрізняються за структурою власності, обсягом активів, цілями діяльності, регулятивними вимогами, тощо. Узагальнення та критичний аналіз різносторонніх підходів учених до визначення сутності банку розвитку допоможе поглибити розуміння змісту та соціально-економічного призначення діяльності такого банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика функціонування банків розвитку досліджується в численних наукових працях, серед яких слід відзначити роботи Ш. Боскі, У. Даймонда, С. Захаріна, Ю. Кіндзерського, О. Селявіної, Д. Смолріджа, Н. Фінгерман, Ц. Чандрашекхара та інші [1–15]. Існування множини підходів до висвітлення сутності поняття банку розвитку обумовлює необхідність систематизованого викладення точок зору представників економічної

та фінансової науки на основі виділення функціонального, організаційного, правового, інструментального, проектного та комплексного підходів, кожен з яких має власні переваги та недоліки.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація наукових підходів до визначення сутності поняття банку розвитку. На реалізацію поставленої мети спрямовані такі завдання:

– розкрити зміст функціонального, організаційного, правового, інструментального, проектного та комплексного підходів до трактування сутності поняття банку розвитку, виявити їх переваги та недоліки;

– за результатами критичного аналізу праць учених-економістів запропонувати авторську дефініцію банку розвитку, яка б комплексно відображала сутність даного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональний підхід до трактування сутності банку розвитку полягає в описі функцій, які такий банк виконує. При цьому різні вчені акцентують свою увагу на відмінних функціях. Одні дослідники підкреслюють призначення банку розвитку виконувати кредитну функцію. Так, Ц. Чандрашекхар [2] трактує банк розвит-

ку як установу, головною метою створення якої є спрямування необхідної кількості кредитів за прийнятною процентною ставкою в певні сфери економіки. На жаль, з визначення, запропонованого дослідником, лишається незрозумілим, ким саме визначається необхідна кількість кредитів, прийнятність розміру процентної ставки та перелік сфер економіки, що потребують кредитування. Тож, наведене тлумачення поняття банку розвитку не може претендувати на повноту висвітлення його сутності.

Другі вчені вважають, що банки розвитку створені для реалізації інвестиційної функції. Наприклад, Ш. Боскі [1] визначає банк розвитку як урядовий чи приватний інститут, основною функцією якого є здійснення середньо- і довгострокових інвестицій в індустріальні проекти.

Деякі автори висловлюють бачення сутності банку розвитку з позиції виконання даною установою стимулюючої функції: це фінансова установа, створена для стимулювання економічного розвитку шляхом надання довгострокового фінансування проектів, що генерують позитивний вплив на економічну сферу [7].

Інші вчені розглядають сутність банку розвитку крізь призму виконання ним компенсаційної функції. Так, Н. Фінгерман [5] переконана, що банк розвитку є державною установою, що засновується як результат реакції уряду на так звані «провали ринку», які призводять до зниження стратегічних інвестицій в галузі, котрі мають ключове значення для економічного розвитку.

Отже, у рамках функціонального підходу до трактування сутності банків розвитку висвітлюється функціональне призначення цих фінансових інститутів. Свідченням обмеженості такого підходу є те, що кредитну та інвестиційну функції виконують не тільки банки розвитку, але й інші фінансові установи, наприклад, інвестиційні банки. Звідси можна зробити висновок, що функціональний підхід не розкриває специфічні особливості сутності банків розвитку.

Відповідно до організаційного підходу, банк розвитку розглядається як організаційна інновація. Зокрема, У. Даймонд [4] стверджує, що банк розвитку являє собою гібридний інститут, який поєднує в собі функції фінансової корпорації та корпорації розвитку.

У результаті теоретичних дискусій більшість учених доходять спільного висновку, що банки розвитку є інститутами, які так чи інакше контролюються урядом [14]. Так, Д. Смолрідж [10] доводить, що банки розвитку управляються, підтримуються та субсидуються державою, а фахівці Світового банку [3] відзначають, що банки розвитку є банками або фінансовими установами, в яких як мінімум 30% капіталу належить державі. Погоджуємось з вченими-дослідниками в тому, що квазідержавний характер діяльності є важливою сутнісною ознакою, яку слід урахувати при розкритті змісту поняття банку розвитку.

Організаційний підхід розкриває окремі аспекти організації діяльності банків розвитку, визнає державу суб'єктом управління банком розвитку, однак не конкретизує цілі, на досягнення яких має бути спрямована діяльність банків розвитку, та шляхи їх досягнення.

Зміст правового підходу до трактування сутності банку розвитку полягає у висвітленні правового мандату, який надається таким банкам державою. Так, за роз'ясненнями Світового банку [3], банки розвитку є установами, яким надається правовий мандат на досягнення соціально-економічних цілей в регіоні, певному секторі економіки або сегменті ринку. На думку Д. Смолріджа [10], держава надає правовий мандат банку розвитку у тому обсязі, у якому делегує повноваження на реалізацію державної економічної політики. Ц. Чандрашекхар [2] уточнює, що зачасти мандат банків розвитку полягає в наданні довгострокових кредитів на умовах, які забезпечують стійкість надходжень інвестицій в економіку.

З позицій правового підходу, створення банку розвитку є результатом політичної ініціативи уряду, який окреслює основні завдання діяльності банку в його мандаті. Однак через те, що мандати банків залежать від соціально-економічного профілю та ресурсних можливостей держави, в якій утворюються, зміст діяльності таких банків у різних країнах суттєво відрізняється.

Продуктовий підхід до визначення сутності банку розвитку передбачає ідентифікацію банківських продуктів (банківських послуг), які пропонує банк розвитку суб'єктам господарювання. Згідно з даним підходом, Д. Мітані [6] характеризує сутність банку розвитку як фінансової установи, що займається наданням середньо- та довгострокової фінансової допомоги бізнес-одинацям в формі кредитів, андеррайтингу, інвестицій та гарантій. Подібно, С. Лавров [13] зазначає, що банки розвитку надають суб'єктам господарювання пряме та опосередковане фінансування в різних формах (кредити, позики, гарантії, лізинг, придбання цінних паперів, участь в капіталі) для реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних сферах.

Описаний підхід описує перелік потреб суб'єктів господарювання у фінансових послугах, що задовольняються банками розвитку, однак не уточнює джерела формування фінансових ресурсів, за рахунок яких такі послуги надаються.

Прихильники проектного підходу до трактування сутності банку розвитку ототожнюють банк розвитку з інститутом, що фінансує проекти розвитку. Так, М. Шарма [9] наводить авторське визначення банку розвитку як урядової структури, що створена для підтримки перспективних середньо- та довгострокових проектів, які не отримали фінансування від комерційних банків. С. Захарін [11] переконаний, що діяльність банків розвитку спрямована на фінансування капіталомістких інфраструктурних проектів зі значним терміном окупності.

Іншим прикладом використання проектного підходу є тлумачення банку розвитку Ю. Кіндзерським [12], які представляють такий банк спеціалізованим фінансовим інститутом, що забезпечує довгострокове фінансування проектів, які створюють значні позитивні соціально-економічні ефекти, але при цьому не можуть бути повністю профінансовані приватними інвесторами.

Таким чином, проектний підхід розкриває характеристики проектів, які можуть бути профінансовані банками розвитку, однак не враховує факт

того, що діяльність банків розвитку не обмежується фінансовою підтримкою проектів розвитку.

Окремі дослідники намагаються всебічно висвітлити сутність банку розвитку, синтезуючи різносторонні підходи до трактування сутності банку в єдиний комплексний підхід до трактування цієї дефініції. Зокрема, О. Селявіна характеризує банк розвитку як «суспільний некомерційний кредитно-фінансовий інститут, що у більшості випадків контролюється та фіндується державою, відповідно до спеціального мандату організовує та здійснює рух позичкового капіталу для підтримки «банківських» проектів з метою досягнення державно значущих соціально-економічних ефектів для розвитку країни, регіону, сектора або конкретного сегменту ринку» [15, с. 5]. Погоджуємось з дослідницею в тому, що комплексний підхід дозволяє більш глибоко та всебічно висвітлити сутність банку розвитку. Однак, у результаті використання такого підходу отримуємо узагальнене визначення банку розвитку, яке може не враховувати специфіку діяльності окремих банків розвитку.

Переваги та недоліки представлених підходів до трактування сутності банку розвитку систематизовані в таблиці 1.

На наш погляд, для того, щоб запропонувати визначення, яке б найбільш точно розкривало сутність банку розвитку, слід якомога повніше врахувати специфічні особливості діяльності банків розвитку, що відрізняють їх від інших фінансових установ. За такого підходу, поняття банку розвитку слід визначити як квазідержавну фінансово-кредитну установу, що приймає участь на засадах державно-приватного партнерства в

процесах реалізації середньо- та довгострокових проектів з підвищеним рівнем ризику та високою капіталоемністю, спрямованих на проведення структурних реформ в цілях реалізації соціально-економічного потенціалу держави, шляхом надання фінансових послуг на пільгових умовах. Запропоноване визначення побудовано на врахуванні сукупності специфічних особливостей діяльності банків розвитку, що відрізняють їх від інших фінансових установ. Це дозволило більш повно та всебічно висвітлити сутність дефініції банку розвитку.

Висновки. Виконане дослідження дозволяє зробити висновок про те, що банк розвитку є особливим видом фінансових інститутів розвитку, що відрізняється від інших фінансових установ тим, що: утворюється за ініціативи та за участю держави, з наявністю автономії у прийнятті рішень щодо фінансування проектів; має зафіксований правовий мандат в статутних документах або нормативних актах; функціонує на основі специфічної нормативної бази та регулятивних вимог; приймає участь в компенсації «провалів ринку» – реалізації проектів з підвищеним рівнем ризиків, тривалим терміном окупності, низькою прибутковістю, значним обсягом капіталовкладень; діяльність націлена не на отримання (не тільки або не в першу чергу отримання) прибутку, а на досягнення позитивних змін в економіці країни (певних галузей, секторів або регіонів); пропонує пільговий режим кредитування позичальників; використовує різноманітні механізми державно-приватного партнерства; має зовнішніх бенефіціаріїв результатів діяльності.

Таблиця 1

Переваги та недоліки окремих наукових підходів до визначення сутності поняття «банку розвитку»

№ з/п	Назва підходу	Зміст підходу	Переваги підходу	Недоліки підходу
1.	Функціональний підхід	визначає сутність банку розвитку через опис окремих функцій, які такий банк виконує	висвітлює функціональне призначення банків розвитку	не враховує специфічні особливості банків розвитку, оскільки деякі їх функції виконують й інші фінансові установи
2.	Організаційний підхід	представляє банк розвитку як організаційну інновацію	розкриває окремі аспекти організації діяльності банку розвитку	не конкретизує цілі банків розвитку та шляхи їх досягнення
3.	Правовий підхід	висвітлює правовий мандат, який надається банку розвитку державою	визначає повноваження банку розвитку на реалізацію економічної політики держави	мандат банку розвитку залежить від соціально-економічного профілю держави та її ресурсних можливостей
4.	продуктовий підхід	перелічує фінансові продукти (фінансові послуги), які пропонує банк розвитку	описує перелік потреб суб'єктів господарювання у фінансових послугах, що задовольняються банком розвитку	не уточнює джерела формування фінансових ресурсів, які спрямовуються на надання фінансових послуг банком розвитку
5.	проектний підхід	отождолює банк розвитку з інститутом, що фінансує проекти розвитку	характеризує проекти, які можуть бути профінансовані банком розвитку	не враховує, що діяльність банків розвитку не обмежується фінансовою підтримкою проектів розвитку
6.	комплексний підхід	синтезує різносторонні підходи до трактування сутності банку розвитку	дозволяє більш глибоко та всебічно висвітлити сутність банку розвитку	пропонує узагальнене визначення банку розвитку

Джерело: складено автором

Література:

1. Boskey S. Problems and practices of development banks / S. Boskey. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1959. – 207 p.
2. Chandrasekhar C.P. Development Banks: Their role and importance for development / C.P. Chandrasekhar // IDEAS, 2011 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.networkideas.org/alt/apr2011/development_banks.pdf
3. De Luna-Martínez J. Global Survey of Development Banks [Electronic resource] / J. de Luna-Martínez, C.L. Vicente // The World Bank Latin America and the Caribbean Region Finance and Private Sector Development. Policy Research Working Paper 5969. – 2012. – February. – Mode of access: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-5969>
4. Diamond W. Development banks / W. Diamond. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1957. – 128 p.
5. Fingermann N.N. Development Bank and Regional Development The case of BDMG [Electronic resource] / N.N. Fingermann, 2009. – Mode of access: http://paperroom.ipsa.org/papers/paper_26039.pdf
6. Mithani D.M. Money Banking International Trade and Public Finance. Front Cover / D. M. Mithani. – Himalaya Banks and banking, 1989. – 208 p.
7. Rethinking the Role of National Development Banks // UN-DESA Financing for Development Office. – 2005. – 43 p.
8. Sandiford W. Development banking in the Eastern Caribbean: the case of Saint Lucia and Grenada [Electronic resource] / W. Sandiford // Development Studies Unit Economic Development Division. – Santiago, Chile. – 2007. – May. – Mode of access: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/28071/lcl2741i.pdf>
9. Sharma M. D. Subsidy Dependence and Financial Sustainability in Development Banks – A Case Study of a Small Pacific Island Country [Electronic resource] / M.D. Sharma, U. Timiti. – 2004. – Mode of access: <http://www.bangor.ac.uk/business/pdf/papers/dbk%20sub%20dependence%20and%20financial%20sustainability%20Kiribati.pdf>
10. Smallridge D. The Role of National Development Banks in Catalyzing International Climate Finance [Electronic resource] / D. Smallridge, B. Buchner, C. Trabacchi, M. Netto, J.J.Gomes, L. L. Serra // Inter-American Development Bank, 2013. – Mode of access: <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3478/Role%20of%20NDB%203-12-13final%20web.pdf?sequence=2>
11. Захарін С.В. Концептуальні підходи до створення державного банку розвитку / С.В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 201–205.
12. Киндзерский Ю. Основы формирования эффективной модели банка развития в Украине // Экономика Украины. – 2011. – № 10. – С. 41–53.
13. Лавров С. Н. Совершенствование системы институтов развития в Российской Федерации и повышение эффективности их функционирования / С. Н. Лавров. – Москва, 2007. – 208 с.
14. Матюшин А.В. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неиндустриального роста / А.В. Матюшин, А.В. Аборчи // Экономика промышленности. – 2016. – № 1(73). – С. 17–42.
15. Селявина Е.А. Феномен банков развития и их роль в решении общеэкономических проблем / Е.А. Селявина // Научные записки молодых исследователей. – 2015. – № 2. – С. 5–15.

Цикановская Наталья Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент,
докторант
Университета банковского дела

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ БАНКА РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье систематизировано научные подходы к определению сущности понятия банка развития. Освещено содержание функционального, организационного, правового, инструментального, проектного и комплексного подходов к трактовке сущности понятия банка развития. Систематизированы преимущества и недостатки различных научных подходов к раскрытию сущности банка развития. По результатам критического анализа трудов ученых-экономистов предложено авторскую дефиницию банка развития, которая комплексно отражает сущность данного понятия. В отличие от других, предложенное определение построено на учете совокупности специфических особенностей деятельности банков развития, отличающих их от других финансовых учреждений.

Ключевые слова: банк развития, функциональный подход, организационный подход, правовой подход, инструментальный подход, проектный подход, комплексный подход.

Tsikanovska Nataliia

PhD, Associate Professor,
Doctoral Candidate
Banking University

SCIENTIFIC APPROACHES TO DETERMINATION THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF A DEVELOPMENT BANK

Summary

In the article the scientific approaches to defining the essence of the concept of development bank are systematized. The content of functional, organizational, legal, instrumental, project and complex approaches to the interpretation of the essence of the concept of development bank is highlighted. The advantages and disadvantages of different scientific approaches to revealing the essence of the development bank are systematized. Based on the results of a critical analysis of the works of economists, the author's definition of the development bank is proposed, which would comprehensively reflect the essence of this concept. Unlike others, the proposed definition is based on a set of specific features of development banks that distinguish them from other financial institutions.

Key words: development bank, functional approach, organizational approach, legal approach, instrumental approach, project approach, integrated approach.

Чекаловська Галина Збиславівна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін

Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

ОСНОВНІ ВИДИ АУТСОРСИНГУ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Статтю присвячено обґрунтуванню сутності поняття «аутсорсинг» та його застосуванню в управлінні закладом вищої освіти. Зокрема, розглянуто види та форми аутсорсингу; розмежовано поняття «освітній аутсорсинг» та «аутсорсинг в освіті». У статті дано порівняльну характеристику моделей аутсорсингу не основної діяльності закладу вищої освіти залежно від його типу. Проаналізовано особливості організаційних моделей аутсорсингу в системі вищої освіти. Узагальнено та систематизовано визначення методів реалізації аутсорсингу в системі управління закладами вищої освіти.
Ключові слова: аутсорсинг, форми співробітництва, освітні послуги, спеціалізація, бізнес-процес.

Постановка проблеми. В сучасних умовах гостро стоїть проблема підготовки кадрів і їх кваліфікаційного зростання відповідно до сучасних запитів і потреб ринку праці, тому сьогодні потрібні стійкі темпи зростання інвестицій в систему освіти. Одним з таких інструментів є аутсорсинг, здатний мінімізувати витрати компанії, знизити ризики, за рахунок використання новітніх інноваційних методів управління бізнес – процесами і сучасних технологій.

У 80-ті роки минулого століття виникло поняття послуг за принципом аутсорсингу, яке ще називають «феноменом ХХ сторіччя». Його виникнення зумовили численні спроби максимально забезпечити конкурентоспроможність компанії, збільшити величину прибутку шляхом оптимізації витрат при одночасному збереженні або підвищенні якості товарів, робіт чи послуг.

Розуміння щодо необхідності та доцільності використання аутсорсингових послуг зростає в усіх колах світового бізнес-суспільства. Тематика аутсорсингу найбільш повно розкрита в роботах як зарубіжних, так і українських науковців: Бравар Ж.Л., Берсін Д., Дойл Д., Донеллан М., Йордон С., Морган М., Дж. Хейвуд, Гавриленко К., Гаева Ю., Глухов В., Коробко С., Маринина Т., Дворцевая В., Загородній А.Г., Партин Г., Лученко В., Макаренко В., Нанівська В., Пилипенко А., Писарчук О., Рибак А., Шуригіна І. Однак, все ще залишається безліч питань щодо сутності, видів, форм та практики застосування аутсорсингу закладами вищої освіти, зокрема, в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування сутності поняття «аутсорсинг», узагальнення та систематизація визначень, методів реалізації аутсорсингу, а також розробка пропозицій щодо їх застосування в управлінні закладами вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета використання аутсорсингу – застосування сучасних технологій і ноу-хау для завоювання більшої частки ринку, утримання та підвищення конкурентних переваг. Другою значущою метою є скорочення витрат.

Практичним результатом застосування аутсорсингу є можливість направляти власні ресурси компанії на виконання тих функцій, які

є сильною стороною. Так само ресурси компанії спрямовуються на те, що вона робить краще за інших, надавши фірмі-аутсорсеру ті функції, які він вміє виконувати краще за інших. Також, важливим аспектом аутсорсингової діяльності є побудова відносин на рівні «замовник – постачальник». На сьогодні експерти виділяють дві моделі, які в літературі одержали назву американської і японської.

Американська (горизонтальна) модель спирається на взаємодію великої кількості замовників і виконавців, де головним є боротьба постачальників між собою за зниження ціни, основного критерію відбору виконавців замовлення. Відносини між замовником і виконавцем мають короткострокову перспективу.

Японська модель (пірамідальна) характеризується ранжуванням підприємств – постачальників залежно від розміщення виробничих потужностей і рівня технології та спрямована на довготривалі відносини між замовником та постачальником.

Україна має величезний потенціал, щодо активного залучення на ринок міжнародного аутсорсингу, за результатами глобального рейтингу аутсорсингової привабливості (Global Services Location Index, GSLI), що включає 55 країн у 2015 році Україна вперше потрапила в ТОП-25 найпривабливіших країн світу в сфері аутсорсингу, піднявшись із 41-го на 24-те місце, а у 2019 році наша держава піднялася на 20 місце в даному рейтингу [1].

Введення терміну «аутсорсинг» у теорію менеджменту було пов'язано з використанням ресурсів зовнішніх організацій в області певного виду діяльності. Основні принципи аутсорсингу: займатися тим, що можеш і вмієш робити краще за інших, і доручати іншим те, що вони роблять краще і дешевше. Дефініція даного поняття представлена у таблиці 1.

Розглянуті визначення свідчать про безліч трактувань аутсорсингу, які зустрічаються в зарубіжній та вітчизняній науковій літературі.

Під освітнім аутсорсингом розуміється механізм збалансованого обміну знаннями (кваліфікаціями, компетенціями) між освітньою організацією і зовнішніми структурами на основі

Таблиця 1

Дефініція поняття «аутсорсинг»

Автор, джерело	Визначення поняття «аутсорсинг»
Р. Чапмен і К. Ундруйд [2, с. 194]	цей термін використовується як парасолька для позначення різних напрямків ділової активності
Дж. Брайан Хейвуд [3, с. 10]	переклад внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства і всіх пов'язаних з ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надавати якусь послугу протягом певного періоду часу за обумовленою ціною
С. О. Календжян [4, с. 32]	передача на тривалий термін необхідних організації управлінських функцій і, при необхідності, відповідних ресурсів зовнішнім виконавцям
Анікін Б. А. [4, с. 45]	виконання окремих функцій або бізнес-процесів зовнішньою організацією, що володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокової угоди
И. Д. Котляровим [5, с. 30]	специфічний інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства, що заснований на залученні на платній і довгостроковій основі ресурсів, сформованих, організованих і керованих зовнішнім оператором, для виконання необхідного замовнику бізнес-процесу, при цьому відносини оператора і замовника включають як ринкову, так і ієрархічну складові
М.О. Іскосков [6, с. 44]	аутсорсинг дозволяє звільняти ресурси для розвитку нових напрямків діяльності і концентрувати зусилля на існуючих, що вимагають підвищеної уваги
Айвазян З. С. [7, с. 38]	передача певних допоміжних функцій третій особі, що спеціалізується в цій області
Райзберг Б.А. [7, с. 40]	передача традиційних неключових функцій організації (таких, наприклад, як бухгалтерський облік або рекламна діяльність для машинобудівної компанії) зовнішнім виконавцям - аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонньої фірми.

диверсифікації функцій [8, с. 123]. Найпоширеніший приклад аутсорсингу – підбір кадрів, здійснюваний кадровими агентствами за заявками закладу вищої освіти. У багатьох випадках ефективніше передоручити управління такими адміністративними функціями, як розрахунок заробітної плати, введення системи преміювання, навчання і підвищення кваліфікації співробітників, робота зі скорочення персоналу, тим організаціям або незалежним консультантам, які спеціалізуються у відповідній сфері діяльності [9, с. 37]. Так, у США більше 400 коледжів і університетів мають програми навчання підприємству на основі освітнього аутсорсингу з венчурними компаніями [10, с. 7]. У Великобританії кожен третій заклад освіти має плани віддати частину інфраструктурних функцій на аутсорсинг, однак, освітній аутсорсинг займає не більше 11% ринку аутсорсингових послуг [11].

Найважливішою умовою використання механізму аутсорсингу є «корпоратизація» ЗВО, тобто зближення принципів і практики управління ними і бізнес-структурами на основі використання наступних механізмів:

1) організація належного обліку майна, його ринкової оцінки, аудиту облікових записів, розмежування прав власності і організація контролю за використанням майна;

2) формування та реалізація середньострокових програм і стратегій розвитку ЗВО;

3) впровадження внутрішнього контролю та систем врегулювання конфліктів інтересів;

4) постановка фінансового менеджменту та системи управління фінансовими та операційними ризиками;

5) розкриття інформації про фінансову та операційну діяльність ЗВО;

6) використання процедур контролю здійснення великих угод і розподілу повноважень при прийнятті рішень по них.

Залежно від того, який організаційний формат взаємодії із зовнішніми організаціями може бути використаний, у ЗВО можливе використання різних механізмів аутсорсингу (табл. 2).

Розрізняють такі форми аутсорсингу в освітньому середовищі:

1) повний аутсорсинг – заклад освіти передає третім особам виконання основних базових та

Таблиця 2

Порівняльна характеристика моделей аутсорсингу не основної діяльності ЗВО залежно від його типу

Параметри	Бюджетна установа	Комерційна установа
Організаційно-правова форма взаємовідносин	Договір, який укладається на основі конкурсу Договір оренди	Договір про надання послуг Договір оренди
Можливість участі в установчому капіталі аутсорсера	Заборонено	Здійснюється за згодою із засновником
Види діяльності, які можуть бути віддані на аутсорсинг	Обмежене коло	Практично всі види діяльності
Особливості при прийнятті рішення у зв'язку з майном	Консалтинг	Можливість довірчого управління
Організаційна структура управління	Централізована система управління ресурсами	Децентралізована система управління ресурсами

Примітка: побудовано на основі [12]

інфраструктурних функцій, залишаючи за собою стратегічне планування, наповнення і підтримку;

2) частковий аутсорсинг – заклад освіти передає частину своїх специфічних завдань, наприклад, маркетингові дослідження, підбір персоналу, розробку специфічних навчальних програм;

3) зовнішній аутсорсинг – делегування управління будь-якою функцією або бізнес-процесами зовнішньої компанії, що спеціалізується у даній сфері, при вертикальному стисненні і горизонтальному розширенні бізнес-процесів з метою збереження конкурентної переваги;

4) внутрішній аутсорсинг – делегування управління якою-небудь функцією або бізнес-процесами внутрішньому підрозділу компанії, що спеціалізується у даній сфері.

В останні роки в зв'язку з поступальним розвитком вітчизняної економіки в країні з'явилася необхідність в практично-орієнтованих економічних знаннях, що знаходять своє відображення в залученні уваги шкільної освіти на його прикладних аспектах, заснованих на споживчих знаннях і підприємницькій діяльності.

При цьому не варто прирівнювати поняття «освітній аутсорсинг» і «аутсорсинг в освіті».

Освітній аутсорсинг – це технологія, що підвищує якість освіти, а аутсорсинг в освіті – передача непрофільного виду діяльності сторонньої організації з метою мінімізації витрат освітнього закладу [13].

Організаційною моделлю освітнього аутсорсингу є формування організаційних структур на основі диверсифікації функцій між професійною освітою і громадськими інститутами, бізнес-структурами. Зміна організаційних структур професійної освіти від базово-лінійної до мережевої відбувається по спіралі. У більшості випадків виходить своєрідний гібрид з основних форм організаційних структур.

У сучасних умовах багато спеціальностей, які затребувані в галузях, вимагають значно більшої майстерності, ніж раніше. Сучасний фахівець повинен мати навички роботи з високотехнологічним обладнанням, розумітися в кресленнях, вміти читати інструкції на іноземних мовах і працювати з інформаційними системами.

На думку американських дослідників, зростання популярності аутсорсингу у вищій освіті відбувається в межах двох тенденцій. Висока конкуренція на ринку освітніх послуг призводить до необхідності розроблення університетом власних ринкових стратегій, опанування ними функціями аутсорсерів і механізмами аутсорсингової діяльності. Таким чином сучасні університети намагаються протистояти відтоку студентів, який спостерігається через загострення конкурентної боротьби між провайдером освітніх послуг. Друга тенденція пов'язана із необхідністю університетів розширювати коло й підвищувати якість освітніх послуг засобами співробітництва з іншими компаніями освітнього ринку. Реаліями сьогодення є явище «кружіння (свердління)» («swirling»), яке, на думку К. Адельмана полягає в опануванні студентами навчальних програм, зарахування кредитів, що надаються за межами університетів у численних установах, які пропонують освітні послуги. До числа навчальних про-

грам і курсів, в рамках яких здійснюються зарахування кредитів, увійшли програми старших шкіл з подвійних спеціальностей («Advanced Placement»); трансфер кредитів з установ різних типів, що надають освітні послуги; кредити, здобуті у рамках опанування військових та робітничих спеціальностей; кредити, здобуті у ході online-навчання у віртуальних університетах. Подібні процеси призводять до необхідності звернення університетів до освітніх провайдерів з метою надання освітніх послуг самим університетам, що дозволить зробити подібні процеси більш контрольованими й протистояти відтоку студентів і зниженню якості освітніх послуг. Слід зазначити, що ефективність аутсорсингу потребує зосередження на інтересах споживачів освітніх послуг, тобто має отримати студентоцентричний характер. Передусім важливістю набуває розроблення механізмів підвищення доступності пропонованих послуг та їх здешевлення у порівнянні з традиційними університетськими програмами, гнучкий графік занять, комфортні умови здобуття послуг; збереження можливості поєднувати навчання згідно з традиційною формою й академічним аутсорсингом.

За даними досліджень Національної асоціації керівного персоналу університетських коледжів (National Association of College University Business Officers, NACUBO) [14], близько 90% вузів використовує аутсорсинг для скорочення операційних витрат. Із загального числа опитаних вузів 13% передали зовнішнім підрядникам виконання одного виду послуг, 65% – 2-5 видів послуг і 13% – більше 5 видів послуг. Найчастіше зовнішні підрядники залучаються для організації харчування (61% опитаних вузів), торгівлі підручниками і книгами (52%), управління благодійними фондами (41%), надання юридичних послуг (28%), підтримання чистоти і порядку (25%). Частка вузів, в яких підрядники надають інші адміністративно-господарські і фінансові послуги (пральні послуги, копіювальні послуги, охорона, обслуговування електро-технічного господарства, опалення, бухгалтерські послуги і т. п.) коливається від 2 до 20%.

При цьому опитування показали, що до 94% адміністраторів і керівників вузів готові передати за контрактом практично всі адміністративно-господарські функції приватним виконавцям. Основним обґрунтуванням і причиною використання аутсорсингу більшість опитаних керівників назвали підвищення якості послуг, що надаються і лише потім – скорочення витрат університетів. 80% респондентів мотивували свій вибір бажанням зосередитися на основних функціях вузу – викладанні, науково-дослідницькій діяльності, експертних послугах і консалтингу. Серед інших причин називалися скорочення витрат часу на рішення адміністративних проблем, брак власних ресурсів і впровадження нових технологій.

Наведемо приклади організаційних моделей аутсорсингу в системі вищої освіти.

Перша модель – структурний підрозділ ЗВО, який користується приміщеннями, ліцензією і має субрахунок у складі фінансового рахунку установи вищої освіти. Він самостійно організовує навчальний процес, вільний у виборі програм, ви-

кладачів, має свого керівника і «живе» на відсотки від доходу відповідно до положення про госпрозрахункову діяльність. Компоненти освітнього аутсорсингу в цій моделі наступні: відокремлення однієї з освітніх функцій; проектування організаційної структури управління; розробка та реалізація інноваційних програм і технологій; стимулювання конкурентних відносин між викладачами на основі анкетування слухачів.

Друга модель – створення освітньої інфраструктури на основі горизонтальної кооперації між освітніми організаціями та галузевими підприємствами. Суб'єкти інфраструктури створюються як на базі закладу освіти, так і на базі галузевого підприємства. Компоненти освітнього аутсорсингу в цій моделі такі: підвищення якості вищої освіти за рахунок його адаптації до потреб ринку і надання місць для практик; зміщення вектору підготовки випускників у сторону навчання з урахуванням вимог роботодавця; стимулювання мобільності студентів і викладачів з інфраструктурними підрозділами для вдосконалення кваліфікацій; посилення внеску ЗВО у соціально-економічний та культурний розвиток регіону; зниження бар'єрів між формальною і неформальною освітою; скорочення термінів навчання і економія фінансових затрат при кооперації ресурсів.

Третя модель – нові юридичні особи як саморегульовані організації ЗВО у тандемі з якою-небудь юридичною особою або самостійно створені центри, які спеціалізуються на некомерційних видах діяльності. Компоненти освітнього аутсорсингу в цій моделі наступні: створення юридично самостійних некомерційних організацій, що здійснюють підготовку кадрів вищої кваліфікації на основі партнерських договорів; зняття бар'єрів між освітою різного рівня і ринком праці; ефективне використання матеріальних і кадрових ресурсів сторін; активізація роботи з обдарованими студентами і викладачами.

Загалом, освітній аутсорсинг як організаційний механізм обміну знаннями дозволяє: знизити бюрократизацію управління, скоротити кількість рівнів управління; забезпечити командну роботу співробітників; виявити лідерів, готових взяти на себе відповідальність за результати роботи; інтенсифікувати внутрішню і зовнішню конкуренцію в закладі освіти; створити партнерські

структури управління на основі диверсифікації функцій та ресурсів; перетворити формальні знання у прикладні компетенції.

Таким чином, концептуальна основа стратегії конкурентоспроможності ЗВО збігається з параметрами відповідної стратегії організації (фірми), що здійснює свою діяльність, незалежно від сектора економіки, в умовах конкурентного середовища. Однак очевидним є той факт, що специфіка функціонування сфери освіти і особливості виробленого в її рамках продукту не можуть не впливати на зміст стратегії конкурентоспроможності ЗВО, привносячи в інструментарій її реалізації ряд специфічних особливостей. Найбільш виразно ця специфіка проявляється при розгляді обраної стратегії конкурентоспроможності, що враховує не тільки галузеві особливості організації, а й відмінні риси самої цієї організації, що знаходять відображення в формалізації її ключових компетенцій.

Висновки з проведеного дослідження. Як і в інших сферах діяльності, в освітній сфері сформувався свій ринок послуг, якому притаманні ознаки суперництва і конкуренції. Сьогодні потрібні якісно нові підходи до організації роботи ЗВО, гнучке управління, бачення перспектив. В умовах ринкової економіки, забезпечення конкурентної переваги досягається з використанням стратегічного планування, яке передбачає розробку комплексу організаційних заходів, орієнтованих на можливі зміни, насамперед, внутрішніх і зовнішніх умов роботи у майбутньому, на визначення місця кожного ЗВО у нестандартних умовах ринку освітніх послуг. Цей процес базується на всебічному аналізі як вже сформованих, так і прогнозованих тенденцій функціонування освітніх структур, з урахуванням: перманентних змін умов та порядку прийому до ЗВО; переходу на якісно нові моделі фінансування освіти; можливості «ущільнення» системи вищої освіти внаслідок демографічної кризи та відтоку студентів за кордон; зростаючої конкуренції на ринку освітніх послуг.

Таким чином, впровадження освітнього аутсорсингу забезпечує збереження основних функцій університету засобами подальшої реструктуризації системи вищої освіти й якісного оновлення системи управління діяльністю закладу вищої освіти.

Література:

1. The 2019 Global Services Location Index Top 20. [Electronic resource] – Assecc mode: <https://www. Kearney.com/digital-transformation/gsli/2019-full-report>
2. Воробьев К. Ю. Аутсорсинг: понятие, особенности, преимущества / К. Ю. Воробьев // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. – 2014. – № 4. – С. 193–196.
3. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
4. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: Высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин., И. Л. Рудая. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: 2009. – 320 с.
5. Котляров И. Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления / И. Д. Котляров // Компетентность. – 2012. – № 5(96). – С. 28–35.
6. Искосков М. О. Аутсорсинг как один из способов снижения транзакционных издержек // М. О. Искосков / Экономика и управление. – 2012. – № 5(79). – С. 44–47.
7. Аутсорсинг в бизнесе и государственном (муниципальном) управлении : учеб. пособие. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2015. – 172 с.
8. Никитин М. Образовательный аутсорсинг – инновационная модель управления / М. Никитин, Г. Ярочкина // Народное образование. – 2007. – № 9. – С. 122–128.

9. Кликунов Н. Д. Роль децентрализации, контроллинга и аутсорсинга в эффективном управлении вузом / Н. Д. Кликунов, В. Л. Шаповалов // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 2. – С. 35–42.
10. The knowledge-based economy // General Distribution OCDE /GD (96) 102. – Paris. – P. 7.
11. Business Information Systems. Technology, Development and Management / Ed. by Chaffy D. – L.: Prentice Hall, 2004. – 330 p.
12. Модель аутсорсинга неосновных видов деятельности вузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.budget-fin.ru/index.php
13. Никитин М. В. Формирование механизма образовательного аутсорсинга автономного учреждения СПО / М. В. Никитин // Профессиональное образование. – Столица, 2010. – № 7. – С. 10–14.
14. College and university outsourcing survey 2015. Newton: UNICCO Service Company. 2015. Mode of access: <http://www.unicco.com/library/reports.shtml#surveys>

Чекаловская Галина Збиславовна

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры фундаментальных и специальных дисциплин
Чертковского учебно-научного института предпринимательства и бизнеса
Тернопольского национального экономического университета

**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ АУТСОРСИНГА И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ
В УПРАВЛЕНИИ ВУЗАМИ****Аннотация**

Статья посвящена обоснованию сущности понятия «аутсорсинг» и его применению в управлении учреждением высшего образования. В частности, рассмотрены виды и формы аутсорсинга; разграничены понятия «образовательный аутсорсинг» и «аутсорсинг в образовании». В статье дана сравнительная характеристика моделей аутсорсинга не основной деятельности учреждения высшего образования в зависимости от его типа. Проанализированы особенности организационных моделей аутсорсинга в системе высшего образования. Обобщены и систематизированы определения методов реализации аутсорсинга в системе управления вузами.

Ключевые слова: аутсорсинг, формы сотрудничества, образовательные услуги, специализация, бизнес-процесс.

Chekalovska Halina

Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business
of Ternopil National Economic University

**THE MAIN KINDS OF OUTSOURCING AND THEIR APPLICATIONS
IN HIGHER EDUCATION MANAGEMENT****Summary**

The article is devoted to substantiation of the essence of the concept of "outsourcing" and its application in the management of higher education institution. In particular, the types and forms of outsourcing are considered; the concepts of "educational outsourcing" and "outsourcing in education" are distinguished. The article gives a comparative description of outsourcing models of non-core activity of a higher education institution, depending on its type. The peculiarities of organizational models of outsourcing in the higher education system are analyzed. Defining methods for outsourcing implementation in the system of higher education institutions management is generalized and systematized.

Key words: outsourcing, forms of cooperation, educational services, specialization, business process.